



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad
de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu
camu, del distrito de Yarinacocha 2015”

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

JOEL CABRERA VARGAS

ASESOR:

Mg. CPCC ROMEL ARÉVALO PÉREZ

PUCALLPA – PERÚ

2015

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento,
la capacitación y la rentabilidad de
las micro y pequeñas empresas del
sector agrario – rubro camu camu,
del distrito de Yarinacocha 2015”

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE: Mg. PEÑA GORDILLO, AQUILES

SECRETARIA: Mg. MONTOYA TORRES, SILVIA

MIEMBRO: DÍAS ODICIO, PERCY

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, debo agradecer a Dios, por haberme permitido la realización de esta investigación, la cual significa la concretización de una de mis metas.

Al Mag. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se concretice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, muchas gracias por su apoyo y enseñanza.

DEDICATORIA

*A mis padres, hermanos y demás
amigos en reconocimiento a su apoyo
desinteresado y paciencia para
cumplir mis metas.*

RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a los las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años.

Finalmente el 100% de las Mypes estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Abstrat

This research had as general objective: to describe the main features of financing, training and profitability of MSEs in the agricultural sector, camu camu-category Yarinacocha district 2015. The research was quantitative-descriptive, for the gathering of information he chose as directed 10 Mypes, to whom were applied a questionnaire of 23 closed questions, using the survey technique. The following results: As for the characteristics of entrepreneurs: 90% of the legal representatives of MSEs surveyed are adults; 100% are male; 60% have incomplete secondary. As for the characteristics of MSEs: 70% reported having three to seven years in business and the category; 100% have on average more than three permanent workers; 100% said that the formation of MSEs was for subsistence. On financing: 80% said investment in training; 90% consider relevant training; 60% of its workers were trained on issues related to sowing and care plants camu camu. Regarding profitability: 70% said that the profitability of their companies has not improved in recent years.

Finally 100% of MSEs studied finance their business with self-financing, 70% if trains its staff and most are not profitable.

Keywords: Financing, training, profitability, Mypes.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	II
2. Hoja de firma del jurado y asesor	III
3. Agradecimiento	IV
4. Dedicatoria	V
5. RESUMEN	VI
6. Abstrat	VII
5. Contenido	VIII
6. Índice de gráficos, tablas y cuadros	X
I. INTRODUCCIÓN	01
1.1 Planteamiento del problema.....	01
1.2 Objetivos de la investigación.....	08
1.3 Justificación de la investigación.....	09
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1 Antecedentes.....	11
2.2 Bases teóricas.....	15
2.3 Marco conceptual.....	27
III. METODOLOGÍA	32
3.1 Diseño de la investigación.....	32
3.2 Población y muestra.....	33
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	33
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
3.5 Plan de análisis.....	38
3.6 Matriz de consistencia.....	39
IV. RESULTADOS	40
4.1 Resultados.....	40
4.2 Análisis de los resultados.....	45
V. CONCLUSIONES	50
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	50

6.1 Referencias bibliográficas.....	51
6.2. Anexos.....	58
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	58
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	61

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01.....	40
Cuadro 02.....	41
Cuadro 03.....	42
Cuadro 04.....	43
Cuadro 05.....	44

Índice de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla y gráfico N° 01.....	61
Tabla y gráfico N° 02.....	62
Tabla y gráfico N° 03.....	63
Tabla y gráfico N° 04.....	64
Tabla y gráfico N° 05.....	65
Tabla y gráfico N° 06.....	66
Tabla y gráfico N° 07.....	67
Tabla y gráfico N° 08.....	68
Tabla y gráfico N° 09.....	69
Tabla y gráfico N° 10.....	70
Tabla y gráfico N° 11.....	71
Tabla y gráfico N° 12.....	72
Tabla y gráfico N° 13.....	73
Tabla y gráfico N° 14.....	74
Tabla y gráfico N° 15.....	75
Tabla y gráfico N° 16.....	76
Tabla y gráfico N° 17.....	77
Tabla y gráfico N° 18.....	78
Tabla y gráfico N° 19.....	79

Tabla y gráfico N° 20.....	80
Tabla y gráfico N° 21.....	81

I. INTRODUCCIÓN

La razón del presente proyecto de tesis es plantear la importancia económica y social que actualmente muestran las micro y pequeñas empresas en adelante (Mypes) en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, en concordia con sus propios modelos sistémicos, culturales y políticos.

En esa misma línea **Castro W. (1999)**, *Importancia y contribución de la pequeña empresa*, sostiene que la pequeña empresa desempeña un papel importante en la economía de los países. Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países desarrollados comienza a aparecer “grietas” y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero.

También Castro manifiesta que las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora; sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado; a nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera y; se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

Asimismo, la **Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, Informe sobre la Ejecución de la Estrategia Forestal de la Unión Europea (2005)**, manifiesta que en la Unión Europea los bosques y otras superficies forestales ocupan aproximadamente 160 millones de hectáreas, lo que representa el 35% del territorio de la UE. Contribuye a la conservación de la biodiversidad y a la protección de los suelos y recursos hídricos. Además, la silvicultura y las actividades relacionadas dan trabajo a unos 3,4 millones de personas, y la UE sigue siendo uno de los principales productores, negociantes y consumidores de productos forestales en el mundo.

También **Emprende Pyme (2014)**, *Perfil de las Pymes en España*, sostienen que muchas de estas microempresas han nacido en respuesta a la crisis económica mundial que golpeó a países como España, por lo que gran cantidad de personas que se encuentran en situación de desempleo se plantean la posibilidad de hacerse autónomos o emprendedores, y el primer paso para estos últimos puede ser una microempresa

Agrega Emprende Pyme, que las PYMES suponen más del 99% de las actividades empresariales excluyendo agricultura y pesca. De los más de tres millones de empresas existentes en España, cerca del 94% son micro pymes: Organizaciones con menos de 10 empleados o sin asalariados en planilla. Existe un mayor ritmo de creación de PYMES en España que en Europa, así como un mayor ritmo de destrucción.

Por su parte **Roca, S. & Vargas, B. (2002)**, en su artículo denominado *Pequeña empresa: Estrategias sistémicas para el crecimiento en un entorno global*, publicado en la página web de ESAN, manifiestan que, en Japón las Mypes representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del total de empleos, siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el área de manufactura.

En cuanto al fomento y apoyo para las PyME, existen instituciones que el gobierno de Japón estableció para el financiamiento como son Peoples's Finance Corporation (1949) creado para brindar préstamos a las pequeñas empresas y Small Business Finance Corporation (1953) creada para dar préstamos a medianos plazos, estas instituciones se añadieron a la ya existente Central Bank of Commercial and Industrial Cooperatives que es un programa de crédito establecido por Credit Guarantee Corporation Law (1953) creado para reforzar la provisión de créditos a las PyME, y el Credit Insurance Program (1950) creado para garantizar los préstamos de las Asociaciones de Garantías de crédito.

Por otro lado **Arraya A (2012)**, *Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas*, sostiene que las pymes son fundamentales para el entramado productivo de la región. De hecho, representan cerca de 99% del total

de empresas. Su incidencia en los índices de empleo es alto, pues dan trabajo a cerca de 67% del total de trabajadores. A pesar de estos números, su contribución al PIB es relativamente baja.

Agrega Arraya, las grandes empresas en América Latina tienen hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas. Muy diferente a lo que pasa en los países de la OCDE, donde estas cifras oscilan entre 1,3 y 2,4 veces. En los volúmenes de exportaciones la presencia de las pymes latinoamericanas también es pequeña. Sólo cerca de 10% de éstas exportan parte de su producción. En el caso de Europa la fracción de pymes exportadoras asciende al menos a 40% del total.

Concluye Arraya, que el acceso a financiamiento es un talón de Aquiles para las pequeñas empresas de la región y las cifras así lo confirman: “sólo cerca de 12% del crédito total en la región se destina a las pymes, en contraste con los países de la OCDE, donde reciben 25%”. Esto explica por qué una de cada tres pequeñas empresas en América Latina identifica el acceso al financiamiento como una restricción para su desarrollo. En materia tecnológica no hay un mejor escenario. El informe dice que “mientras que el acceso de las pymes en América Latina a las TIC básicas como telefonía móvil y fija es similar al de las empresas grandes, persisten brechas importantes en las tecnologías más avanzadas como poseer una página web o intranet. Por ejemplo, 49% de las empresas pequeñas tienen página web en Argentina, en comparación con 83% de las empresas grandes. La brecha es más amplia en Brasil, Chile y Colombia”.

También, **Arredondo H. R. (2012)**, *Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro*, concluye que no existe un parámetro real o indicadores confiables para su medición por lo que muchas veces dificulta al Estado Mexicano para enfocar sus esfuerzos al no saber quién es micro, pequeño, mediano o grande, incluso esto varía de un país a otro de forma cualitativa y cuantitativamente por la misma aplicación de políticas de ayuda crediticia, arancelaria, fiscal y de asistencia técnica que cada país determina.

Continua Arredondo, en la actualidad se considera el número de trabajadores empleados y no sus ingresos como el mecanismo más eficaz para determinar si es Micro, pequeña o mediana empresa.

La SECOFI determinó que la empresa pequeña y micro son los negocios relacionados con la subsistencia y el autoempleo, en lo que se refiere a las principales características de las MIPYMES son aquellas que tienen un componente inminentemente familiar, que carecen de formalidad, tienen falta de liquidez, falta de solvencia, operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas y su financiamiento proviene de fuentes propias además de que en su mayoría carecen de mano de obra calificada.

Agrega Arredondo, que según el Instituto Nacional de Estadística e Informática del año 2009 en México existen 5,144.056 unidades de producción económica y de las cuales el 99.8 % son MIPYMES y estas generan el 52% del Producto Interno Bruto PIB y el 72 % del empleo lo que significa 27,727,406 personas trabajando para ellas, el 95,2 % son microempresas, el 4,3% son pequeñas y el 0,3 % son medianas y solamente el 0,2 % son grandes firmas, en cuanto al personal ocupado, las mujeres representan el 42,5% de la fuerza laboral y los hombres el 57,5%.

Concluye Arredondo, las microempresas emplean al 45,6% de todos los trabajadores, las pequeñas al 23,8%, las medianas al 9,1% y las grandes al 21,5%, esto se debe a que, a pesar de que son pocas las compañías de gran tamaño, ocupan más de 10,000 empleos, en relación al giro empresarial, las firmas que residen en nuestro país agrupan sobre todo en el sector de los servicios (47,1%), comercio (26%), manufacturas (18%) y otros (8,9%).

Por otro lado, **Servicio Brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009)**, *Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE*. Manifiesta que en Brasil las Mypes son el motor que le da dinamismo a su economía; contando con 5 millones de empresas formales (98%) microempresas y empresas de pequeño porte y 10 millones informales, representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de la masa salarial; 14.5 mil Mypes están en el rubro exportaciones.

Por su parte **Lastra E. (2012)**, en *Las microempresas en el Perú*, manifiesta que la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Por lo tanto estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella. Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. En sus inicios, estos emprendedores, migrantes, (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos.

Concluye Lastra, que la realidad nos muestra que el joven que invirtió en hacerse profesional y no encuentra ocupación, el empleado cuya remuneración no cubre su canasta familiar, el que se queda desempleado y no logra recolocarse, el que a pesar de estar jubilado tiene que seguir trabajando para completar su presupuesto. Todos ellos ven como única posibilidad de generarse ingresos la de lanzarse a la aventura empresarial, con todas sus consecuencias. A esto hay que agregar, a las personas que tienen las características de emprendedores natos, que se ven únicamente como empresarios y no de empleados.

Asimismo, **Cano J. (2011)**, sostiene en el *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las Mypes del sector madera*. Dice que en el Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y

económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento.

Por lo tanto, **El Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013)**, manifiesta que el Camu Camu contiene más vitamina C que cualquier otra fruta conocida en el planeta. La demanda por el alto contenido de ácido ascórbico característico ha permitido el desarrollo de un mercado de producción y exportación. El Perú es el mayor productor mundial de camu camu, frutal arbustivo que crece en forma silvestre en las riberas inundables de los ríos y cochas de la Amazonía. Agrega el IIAP, que el camu camu se produce en las regiones de Loreto y Ucayali y, en pequeñas cantidades, en la región San Martín. En Loreto y Ucayali existían al 2010 unas 750 hectáreas de plantaciones de camu camu en producción, 400 y 350, respectivamente (IIAP-INIA-FINCYT, 2011). Otro dato importante a considerar es que según información de actual de la Dirección de Promoción Agraria de Loreto, en la región Loreto existen 6 475 hectáreas de plantaciones instaladas de camu camu. Asimismo, existen unas 1345 hectáreas de rodales naturales, principalmente en las cuencas de los ríos Putumayo, Tigre, Ucayali, Napo y Curaray. (DPA-DRA Loreto).

En esa misma línea, **Adex (2007)**, En *Exportaciones de Camu Camu se incrementan en 130% y bordea los US\$ 2 mlls.* Manifiesta que el gremio exportador manifestó que el camu camu es comercializado en los mercados internacionales con los nombres de "Pulpa concentrado de camu camu" que alcanzó una acogida de US\$ 548 mil 071 concentrando el 29%; "Pulpa de camu camu" que obtuvo US\$ 511 mil 972 representando 27% del total de los envíos. Lo que nos muestra que el rubro tiene una demanda en crecimiento a nivel local, nacional e internacional.

Asimismo, según **Ucayali Interactiva (2013)**, *Datos Generales de la Región Ucayali*, ubican al departamento de Ucayali en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de

Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en Agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín.

Tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa - Lima.

Agregando, el **Gobierno Regional de Ucayali (2011)**, *Plan Operativo Institucional*. Manifiestan que en la región Ucayali la actividad de las Mypes Industriales y Pesqueras, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Pasando al ámbito local, en el distrito de Callería y Yarinacocha existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector agrario–rubro camu camu, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de, Campo Verde, Yarinacocha y Calleria concentrándose la mayoría de ellos en el distrito de Yarinacocha, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de la micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad.

Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.,

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MyPE del sector agrario–rubro camu camu del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2011-2012?**

Para dar respuesta al problema enunciado, se nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015.

Para poder conseguir el objetivo general, hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.
- b) Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.
- c) Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.
- d) Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.
- e) Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al cual pueden acceder las Mypes, las barreras que impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no.

Según **Mypes Perú (2011)**, *Mypes nuestra empresa*. En el Perú el 98.4% (Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE), del total de empresas son Mypes; estas Mypes dan empleo aproximadamente al 80% de la Población Económicamente Activa PEA, la que contribuye con el 42% al Producto Bruto Interno PBI, la diferencia que es el 1.6% son medianas y grandes empresas las que dan empleo aproximadamente al 20% de la PEA, aportando con el 58% del PBI nacional.

Estas estadísticas pueden tener diferencias, explicaciones o implicancias; sin embargo, desde mi perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa que es aparentemente muy baja en las Mypes respecto a las medianas y grandes empresas; se deba a la falta de financiamiento, a la capacitación y a la falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es importante empezar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, y la rentabilidad de las Mypes tanto a nivel nacional, regional y local.

Además este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al Sector Agrario- Rubro Camu Camu, del distrito de Yarinacocha 2015.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus

egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Bautista P. A. (2013), en su tesis de maestría: *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca*. Colombia. Con esta investigación se tuvo un referente teórico de los factores que inciden en el éxito de las microempresas del Municipio de Arauca, generando conocimiento para todos los microempresarios, coadyuvando al crecimiento de las microempresas en la economía local, contribuyendo a generar espacios de discusión y nuevas expectativas en esta línea de investigación, partiendo de los resultados que se espera entregar con el presente estudio.

Para poder llevar a cabo la presente investigación, se realizó un estudio de tipo exploratorio, con nivel explicativo y con enfoque cuantitativo y cualitativo, a una muestra de 960 microempresarios con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del Municipio de Arauca.

Esta investigación permitió dar cumplimiento a los objetivos propuestos y tener al alcance un referente teórico de donde pueden surgir varias líneas de investigación que contribuyan, en primer medida a generar conocimiento con respecto al tejido empresarial del municipio de Arauca y en segunda medida a alentar a las diferentes instituciones públicas y privadas, como lo es el gobierno, la academia y los gremios en la búsqueda de acciones mancomunadas tendientes al fortalecimiento continuo de las microempresas araucanas. Se determinó, los tres (3) factores más importantes que inciden en el éxito de las microempresas estudiadas, como son: Las relaciones con los clientes, la motivación del propietario y la gestión del conocimiento, así mismo la aplicación del modelo del diamante de competitividad de Porter, ayudó a establecer los atributos que pueden contribuir con la competitividad del sector terciario del municipio de Arauca, constituyéndose en un referente importante para los diferentes actores en la búsqueda de alternativas que

coadyuven al crecimiento y fortalecimiento del tejido empresarial del municipio.

Vargas M. A. (2005), en su tesis de maestría; *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, **Maekawa C. D. (2008)**, en su tesis; *Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana*; determinó los principales obstáculos que tiene las MyPE peruanas para desarrollarse, entre ellas tenemos las limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología, dificultad de acceso al financiamiento, factores que presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad.

Márquez L. E. (2007), en su tesis: *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. Tuvo como objetivo conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. Se enfocó en las implicancias que un financiamiento oportuno afecta favorablemente a las Medianas y

Pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos trazados durante su puesta en marcha.

Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Se ha analizado la problemática general que afecta a este gran sector debido a que generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites.

En el aspecto legal se ha tomado en cuenta los primeros fundamentos de la Constitución política del Perú que apoya al ciudadano peruano a plasmar sus proyectos, juntamente con la ley de la Micro y Pequeña empresa Ley No 28015. Se concluye y recomienda la implantación de un control exigente en cuanto al otorgamiento de préstamos, referido a que se fiscalice el objeto del préstamo que se haya utilizado para capital de trabajo en los rubros de materias primas o innovación de activos o para la mejora de los productos y/o ofrecer productos de calidad y a precios competitivos. Sugerir que el trámite de financiamiento debe ser más ágil en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras.

Considera que la aplicación del estudio es adecuado para las políticas de financiamiento para las Medianas y Pequeñas empresas se espera que el Estado logre unificar el apoyo a este sector y poder así reactivar muchas de ellas que se encuentran en una situación crítica.

Díaz M. H. (2014), en su tesis; *Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014*, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del

financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014. La investigación fue de diseño no experimental-transaccional-cuantitativa-descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios: el 80% de representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, el 90% son de sexo masculino, el 60% tienen secundaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes: el 50% de las Mypes estudiadas indicaron que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el rubro. Respecto al financiamiento: el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros. Respecto a la capacitación: el 100% de las Mypes estudiadas no recibió capacitación sobre el otorgamiento de los préstamos. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las Mypes estudiadas indicaron que son rentables y que en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad.

Finalmente, el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad productiva con autofinanciamiento, el 100% no capacitan a su personal y la totalidad son rentables.

Saldaña N. (2013), en su tesis; *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012*; tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de

los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino y el 65% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. El 40% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 90% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte del Gobierno Regional. El 60% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 40% invirtió el crédito en plantones de camu camu. Respecto a la capacitación: El 50% manifestó que recibió más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años. El 80% declararon que la capacitación fue en sembrío. El 60% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 80% considera que la capacitación es una inversión. Y el 80% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Por su parte, **Inga A. (2011)**, en su tesis; *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010*, concluye: a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; el

75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Por otro lado, **Alarcón A. D. (2007)**, en su informe de investigación; *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente

independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Silipú B. L. (2013), Sostiene en su investigación; *Estructura del Financiamiento en las Mypes*, desde el punto de vista teórico, en el

mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que las reglas tradicionales de financiamiento no pueden ser aplicadas, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Muchas veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas.

Sin embargo, Silipú, destacó lo siguiente; si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma.

Según Silipú, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal). Pero, en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales.

Manifestó Silipú, que actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector Mypes muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones

micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

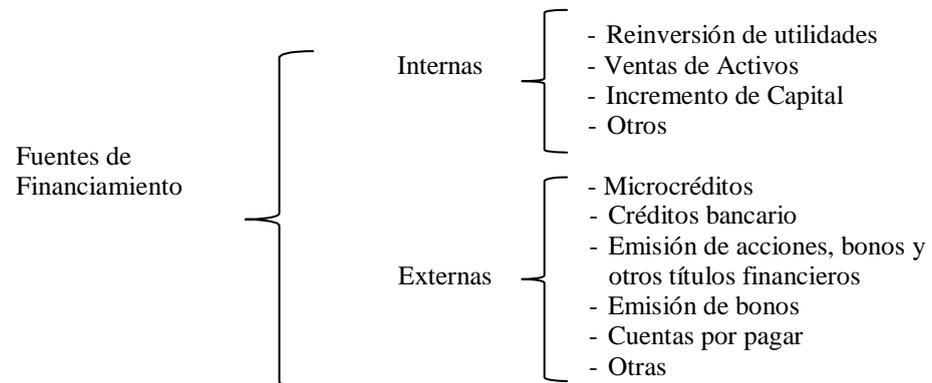
Para Silipú, aplicando esta regla, las Mypes deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las Mypes es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Para concluir Silipú, argumenta que el dueño de la Mype no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), sostienen su obra *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes*; que toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros

necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

Continua Kong & Moreno que, la esencia, del financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.



Fuentes del Financiamiento

CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
		Público	Ministerio de Agricultura (MINAG) Banco de Materiales (BANMAT)
	Informal	1	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.
Junta o Pandero			

Fuente: Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. El financiamiento informal en el Perú. Pág. 103. 2001.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Serna J. A. & Delgado J. G. (2014), Sostiene en *La Capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)*, que en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está

dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

Según Serna & Delgado, la capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios. En pleno siglo XXI existen empresarios o empresas en las que no se le da importancia a la capacitación, en favor de una mejor y más productiva administración, pero como se mencionó anteriormente, el personal de cualquier organización se puede convertir en su recurso más valioso, motivo por el cual en esta era actual, denominada era del conocimiento, se requiere de personas altamente calificadas, atentos a descubrir y poner en práctica nuevas y mejores formas de administrar las empresas, para prevenir no solo su propia supervivencia, sino que además permita promover el desarrollo social integral de las organizaciones.

Chacaltana J. (2005), en su informe final de investigación, *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*; nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías:

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964).

Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación.

El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o

profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964).

El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz L. (2000), en su informe de Investigación; *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*, manifiesta que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz (1952), avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que

ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo un diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según, **Banegas R. (1998)**, sostiene en *Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros*, existen dos tipos de rentabilidad:

— **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad. El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se

utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

— **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), manifiesta en: *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012*, que el financiamiento son fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

Tiposde.Org (2012), sostiene en *Definición de Financiamiento*, que el financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, construirse una casa.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Helberth (2006). Señala en *Concepto de Capacitación*, que es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos,

es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Concluye Helberth, que la capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo

Agregando, **Gaxiola M. (2008)**, en un informe de investigación, *Detección de necesidades de capacitación*; es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Emprende Pyme (2013). Sostiene en *¿Qué es la Capacitación?*, Es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente.

Concluye Emprende Pyme, que la capacitación son actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Banegas R. (1998), sostiene en *Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros*, que la rentabilidad es la noción, que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla, con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Zamora A. I. (s.f), manifiesta en *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayabas en el Estado de Michoacán*, que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de

la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Calzadilla L. (2013), sostiene *La Rentabilidad Percibida* que, La rentabilidad es un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

Finalmente Calzadilla, manifiesta que la rentabilidad es las utilidades después de gastos. Esta se obtiene y aumenta por dos vías esenciales: la primera, aumentando los ingresos por medio de las ventas y la segunda, disminuyendo los costos pagando menos por las materias primas, salarios, o servicios que se presten.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Para **Campos L. (2014)**, sostiene *¿Qué es una microempresa?* Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica.

Puede adoptar cualquier forma u organización o gestión empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A.), y está dedicada a la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Además, la MICROEMPRESA deberá cumplir con las siguientes características en forma concurrente:

No superar las 150 UIT en ventas anuales (S/. 532,500 - Nivel de ventas brutas anuales), cada UIT para el 2009 tiene un valor de S/.

3,550.00 mensual, no superar los 10 trabajadores en promedio al año (de 1 a 10), todos en planilla.

SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE N° 28015*, decreta que La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE:

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.1.1 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

3.1.2 Transversal

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

3.1.3 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.4 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 10 micro y pequeños empresarios dedicados al sector agrario– rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2015. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomaron como muestra a 10 Mypes del rubro camu camu el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008)

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 23 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector-agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector-agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector-agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2015.		2. Intereses	- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.			
	ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal	- Trabajadores permanentes	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
	Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.		2. Cursos de capacitación	- Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones.				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio	Rentabilidad	3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	1. Financiamiento	2. Capacitación	3. Rentabilidad	
	Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.				- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.
	Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio.	2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.					
	Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.	3. Rentabilidad						

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (Objetivos específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 90% (9) de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 10% (1) tienen entre 18-25 años-.
<i>Sexo</i>	2	En los representantes legales de las Mypes en encuestadas el 100% (10) son del sexo masculino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	En los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 60% (6) de los encuestados tienen secundaria incompleta, el 30% (3) tienen secundaria completa, mientras que el 10% (1) tiene primaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 90% (9) son convivientes, mientras que el 5% (10) son casados.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 60% (6) son de ocupación agricultor, mientras que el 40% (4) son comerciantes.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

4.1.2 Respecto a las características de las Mypes (objetivo específico 2)

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	En los representantes legales de las Mypes en estudios el 70% (7) tienen entre tres a siete años en el rubro empresarial, mientras que el 30% (3) tiene de cinco a 7 años en el rubro empresarial respectivamente.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	Las Mypes en estudio el 60% (6) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro camu camu son informales, mientras que el 40% (4), manifestó que son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	El 100% (10) de las Mypes encuestadas posee más de tres trabajadores permanentes.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	En las Mypes encuestadas el 70% (7) manifestó que no tiene trabajadores eventuales, mientras que el 30% (3) tiene de dos a tres trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	El 100% (10) manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 100% (10) manifestó que su financiamiento es propio.

Fuente: Tablas 11 (ver Anexo 02).

4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Capacitaciones en los últimos años</i>	12	El 70% (7) manifestó haber recibido más de cuatro capacitaciones en los últimos años, mientras que el 30% (3) recibió de uno a dos capacitaciones.
<i>Personal recibió capacitación</i>	14	El 70% (7) manifestó que su personal si ha recibido capacitación, mientras que el 30% (3) dijo que su personal no recibió capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	16	El 80% (8) de los representantes legales encuestados si considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% (2) manifestó que la capacitación no es una inversión.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	17	El 90% (9) declararon que si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, mientras que el 10% (1) manifestó que no.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	18	El 60% (6) manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en sembrío y cuidado de plantas, mientras que el 40% (4) manifestó que sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación.

Fuente: Tablas 12, 14, 16, 17 y 18 (ver Anexo 02).

4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	19	El 100% (10) no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	20	El 60% (6) considera que la capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial, mientras que el 40% (4) preciso que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad empresarial.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	21	El 70% (7) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años, mientras que el 30% (3), dijo que su rentabilidad empresarial si ha mejorado en los últimos años.

Fuente: Tablas 19, 20, y 21 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- ✓ De las Mypes encuestadas se establece que el 90% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Díaz, Saldaña** y **Inga** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, respectivamente.
- ✓ El 100% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Díaz** y **Saldaña** donde el 90% y 100% son del sexo masculino, estos datos son contrarios a lo encontrado por **Inga** donde predomina el sexo femenino con 63%.
- ✓ El 60% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria incompleta y el 30% tienen secundaria completa (ver tabla 03), datos similares a lo encontrado por **Díaz, Saldaña** y **Inga** donde el 60%, 65% y 38% tienen grado de instrucción secundaria completa e incompleta. Estas diferencias podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro a lo que se dedican los microempresarios, así como el lugar donde está establecido la microempresa.

4.2.1 Respecto a las características de las Mypes

- ❖ El 70% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro camu camu, de tres a siete años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. También estos resultados son similares a lo encontrado por **Saldaña** y **Inga** donde el 40%, y 50% más de tres años en el rubro empresarial; contrario a datos encontrado por **Díaz**, donde el 50%, de las Mypes estudiadas tienen más de diez años en el rubro empresarial.
- ❖ El 60% de la Mypes encuestadas son informales (Ver tabla N° 07),

estos datos son afirmadas por **Maekawa**, en el sentido que las Mypes estudiadas uno de sus principales obstáculos para desarrollarse es la informalidad porque son factores que trae como consecuencia baja competitividad que origina una menor rentabilidad.

- ❖ El 100% de las Mypes encuestadas tienen más de tres trabajadores permanentes, y el 30% tienen de dos a tres trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Saldaña** y **Inga** donde en promedio poseen más de tres trabajadores permanentes y eventuales. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las Mypes en estudio son microempresas, lo cual cumple a lo establecido en el marco conceptual, según Ley Mypes D.S. N° 28015.
- ❖ De las Mypes encuestadas el 100% se constituyó por subsistencia (Ver tabla N° 10), estos datos son confirmados por **Márquez** en el sentido que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas Empresas incentivarlos y promocionarlos para el desarrollo del país.

4.2.2 Respecto al financiamiento

- Los micro empresarios encuestados el 100% autofinancia su actividad empresarial (ver tabla N° 11); estos datos contrarios a lo encontrado por **Vargas** donde el financiamiento es una estrategia de desarrollo de las Mypes, **Márquez** donde el financiamiento es una estrategia de desarrollo para las Mypes; también estos datos son similares a los resultados encontrado por **Díaz** donde el 70% autofinancia su empresa; estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Saldaña** y **Inga** donde el 60% y 50% recibieron crédito del Gobierno Regional y de entidades bancarias.
- También estos resultados guarda cierta coincidencia con el postulado del teórico **Modigliani & Miller** respecto a la **Proposición I:** (Brealey y Myers, 1993), donde plantea que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos

financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

- Así mismo, los resultados encontrados no guarda relación con los resultados de, **Márquez**, que concluye que es necesario una adecuada política de financiamiento para reactivar su rentabilidad de las Mypes porque muchas de éstas se encuentran en una situación crítica.

4.2.3 Respecto a la capacitación

- ✓ El 70% de los microempresarios encuestados han recibido más de cuatro capacitaciones en los últimos años (ver tabla N° 12). Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas; también estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por **Saldaña** donde las Mypes estudiantes si fueron capacitadas en los últimos años. Por otro lado estos datos son contrarios a los resultados de **Inga** donde el 50% nunca recibió capacitación.
- ✓ El 100% de los microempresarios encuestados recibieron el curso de capacitación en sembrío y cuidado de plantas (ver tabla N° 13). Estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Saldaña** donde las Mypes estudiadas en 80% se capacitaron en sembrío, estos datos; por otro lado estos datos son contrarios a lo encontrado por **Inga** donde el 50% no precisa el tema de su capacitación. Estas diferencias podrían ser explicados por el sector, rubro y giro del negocio.
- ✓ El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver tabla N° 14). Estos resultados son similares con los encontrados por **Saldaña**

y **Díaz** donde el 60% y 100% de las Mypes encuestadas su personal si recibieron capacitación. Dato contrario a los resultados encontrados por **Inga** donde el 75% de sus trabajadores nunca recibieron capacitación. Estas diferencias y similitud podría estar implicando, que para el micro empresario la capacitación no es importante.

- ✓ El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 16). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Saldaña** y **Inga** donde el 80% y 100% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para los microempresarias la capacitación es importante porque se verá reflejado en su rentabilidad.
- ✓ El 90% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa (ver tabla N° 17). Datos similares a lo encontrado por **Saldaña** e **Inga** donde 80% y 88% considera a la capacitación relevante.

4.2.4 Respecto a la rentabilidad

- El 100% de los microempresarios encuestados no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 19) Porque autofinancian su actividad empresarial. Estos resultados son contrario a lo encontrado por **Márquez** quien sostiene que el financiamiento oportuno afecta favorablemente a las Mypes, así como por **Inga** y **Saldaña** quien encontró que el 50% y 90% de las Mypes el financiamiento no mejoró su rentabilidad. Es posible que estas similitudes y contrariedad se deban a la percepción de los microempresarios sobre la relación, financiamiento-rentabilidad empresarial, sobre todo, que son mypes que en su mayoría sobreviven y se autofinancian.
- El 60% de los microempresarios encuestados precisa que la

capacitación si mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 20). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Inga** donde el 100% manifestó que gracias a la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas.

- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos años (ver tabla N° 21). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Díaz** y **Inga** donde el 100% de las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los últimos años, datos contrarios a lo encontrado por **Saldaña** donde el 70% de las Mypes estudiadas su rentabilidad en los últimos años no mejoró.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios

El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene grado de instrucción secundaria incompleta.

5.2. Respecto a las características de las Mypes

El 70% tienen de tres cinco a siete años en el rubro empresarial; el 100% posee más de tres trabajadores permanentes, el 70% no posee trabajadores eventuales; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia.

5.3. Respecto al financiamiento

El 100% manifestaron que se autofinancia su actividad empresarial.

5.4. Respecto a la capacitación

El 70% manifestó que recibió más de cuatro capacitaciones en los últimos años; el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación; el 80% declararon que sí consideran que la capacitación como una inversión; el 90% declararon que si consideran a la capacitación relevante para sus empresas; el 60% de los representantes legales encuestados precisaron que sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu.

5.5. Respecto a la rentabilidad

El 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 60% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación de Exportadores - Adex (2007), *Exportaciones de Camu Camu se incrementan en 130% y bordea los US\$ 2 mlls.* Recuperado de <http://perupymes.com/modules/news/article.php?storyid=14>
- Alarcón A. D. (2007), *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas.* (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73). Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú.* Pág. 103. 2001. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arraya A (2012), *Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas.* Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-pymes-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>
- Arredondo H. R. (2012), *Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia.shtml>
- Banegas R. (1998), *Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros.* Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bautista P. A. (2013), *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca.* (Tesis de post grado en Administración). Universidad Nacional de

- Colombia. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/9637/1/7709552.2013.pdf>
- Calzadilla L. (2013), *La Rentabilidad Percibida*. (Informe de Investigación Universidad de Matanza-Cuba). [Versión Adobe Digital Editions] Recuperado de <http://monografias.umcc.cu/monos/2013/Facultad%20de%20Ciencias%20Economicas%20e%20Informaticas/mo13211.pdf>
- Campos L. (2014), *¿Qué es una microempresa?*. Recuperado de <http://www.deperu.com/abc/regimen-laboral-especial/560/que-es-una-microempresa>
- Cano J. (2011), *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>
- Castro W. (1999), *Importancia y contribución de la pequeña empresa*. Gestión en el Tercer Milenio. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v02_n3/importancia.htm
- Chacaltana J. (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Díaz M. H. (2014), *Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014*. (Tesis de

pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Emprende Pyme (2014), *Perfil de las Pymes en España*. Recuperado de <http://www.emprendepyme.net/perfil-de-las-pymes-en-espana.html>

Emprende Pyme (2013). *¿Qué es la Capacitación?*. Recuperado de <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>

Estrategias Forestales de la Unión Europea. (2005), *Consejo Europeo de Lisboa-2000*. Recuperado de http://europa.eu/legislation_summaries/environment/nature_and_biodiversity/160040_es.htm

Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Gaxiola M. (2008), *Detección de necesidades de capacitación*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>

Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf

Helberth (2006). *Concepto de Capacitación*. Recuperado de http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2

Inga A. (2011), *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos*

del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013), *Prom Amazonía-Centro de Promoción de la Biodiversidad Amazónica. Camu Camu.* Recuperado de http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductiva.aspx?Lip_IdLineaProductiva=6

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012.* (Tesis de pre grado en administración de Empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mocrovejo- Chiclayo). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Lastra E. (2012), *Las microempresas en el Perú.* Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>

Luces A. (2011), *Teoría del Financiamiento.* Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Maekawa C. D. (2008), *Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana.* (Tesis Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BX-0ytZd1GcJ:revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/download/132/96+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

Márquez L. E. (2007), *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. . (Tesis de pre grado. Universidad Mayor de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Mypes Perú (2011), *Mypes nuestra empresa*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>

Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Roca, S. & Vargas, B. (2002), *Pyme: Estrategias sistemáticas para el crecimiento en un entorno global*, [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/paginas/pdf/RocaVargas.pdf>.

Saldaña N. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa

Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Lección Análisis Contable. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), *Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)

Silipú B. L. (2013), *Estructura del Financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>

SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Tiposde.Org (2012), *Definición de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>

Vargas M. A. (2005), *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. (Tesis de Maestría en administración UNMSM. Facultad de Ciencias administrativas. Unidad de Post Grado-Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf

Vásquez F. (2008). *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007*. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Zamora A. I. (s.f), *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayabas en el Estado de Michoacán*. Concepto de Rentabilidad. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de
las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario-rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2015**”

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a):..... *Fecha:*/...../2016

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

- 1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**
- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria .Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta..... Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- 1.5 **Profesión:**.....**Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2. La Mype es formal: 54 Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....
- 2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.3 En el año 2015: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....
- 3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......

Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:
Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos años:
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....
- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.
1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- 4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:
Si..... No..... Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....
- 4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros: especificar.....

VI DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- 5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....

Yarinacocha, Enero del 2016

Anexo 2

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

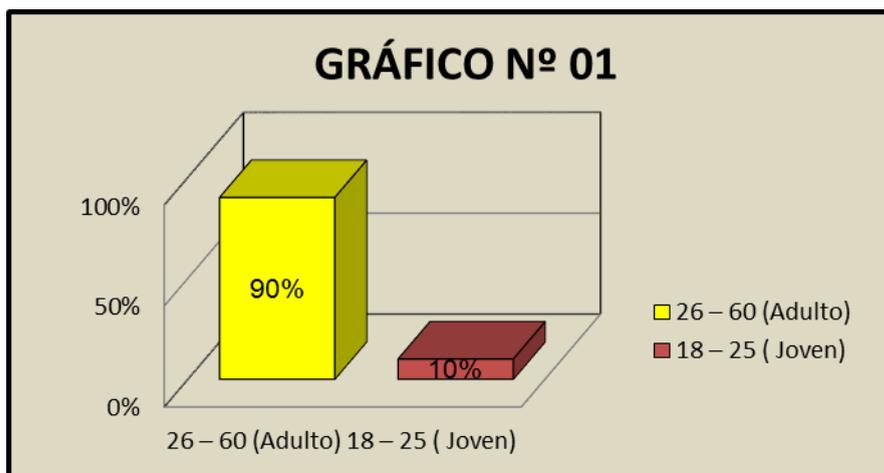
Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	9	90%
18 – 25 (Joven)	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 01

Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las Mypes del sector servicio – rubro estudios contables.



Fuente: Tabla 01

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, 90% tienen entre 26 a 60 años, mientras que el 10% entre 18 a 25 años de edad.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	10	100%
Femenino	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 02

Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de las Mypes del sector servicio – rubro estudios contables



Fuente: Tabla 02

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados son del sexo masculino.

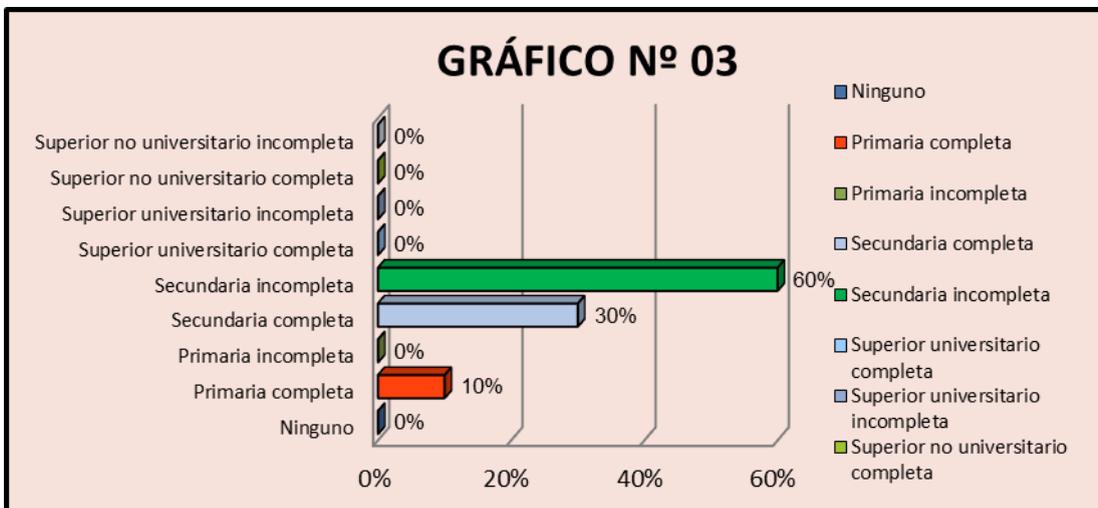
TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES		
Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	10%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	3	30%
Secundaria incompleta	6	60%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 03

Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector servicio – rubro estudios contables



Fuente: Tabla 03

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, el 60% de los encuestados tienen secundaria incompleta, 30% secundaria completa y el 10% primaria completa.

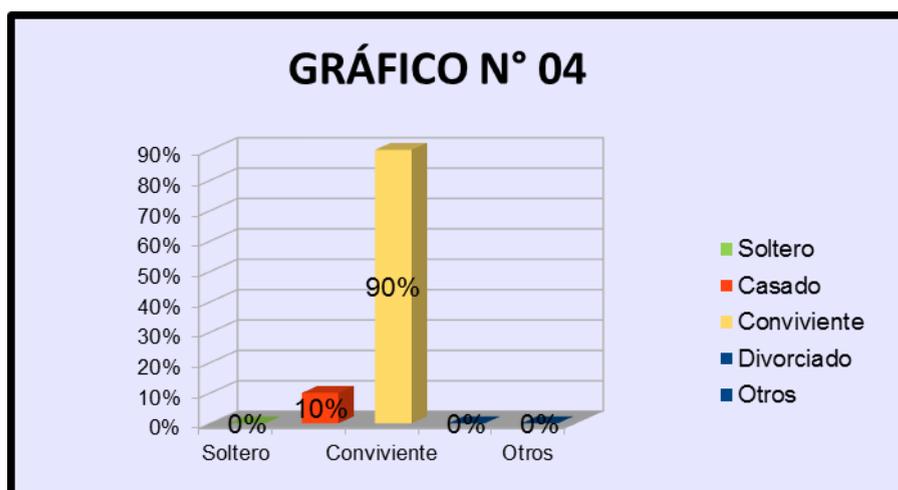
TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales		
Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	0	0%
Casado	1	10%
Conviviente	9	90%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 04

Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector servicio – rubro estudios contables



Fuente: Tabla 04

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 90% son convivientes, mientras que el 10% son casados.

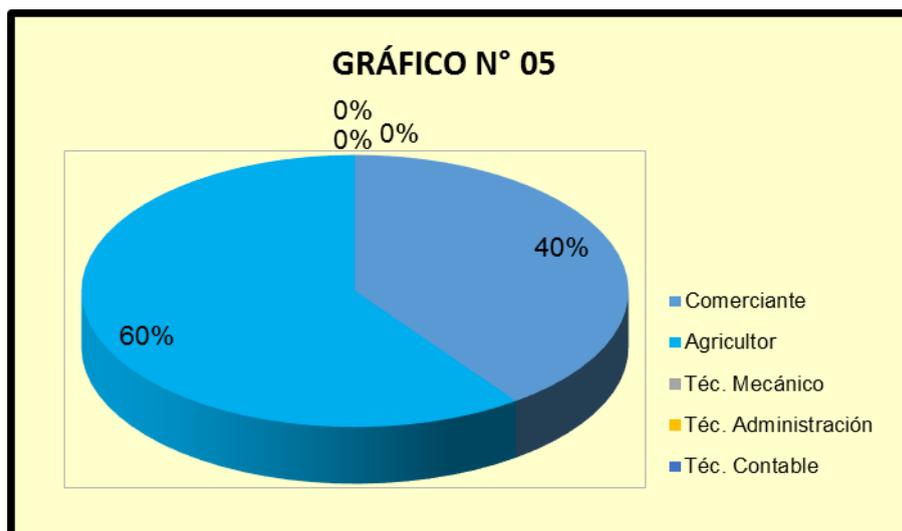
TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales		
Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	4	40%
Agricultor	6	60%
Téc. Mecánico	0	0%
Téc. Administración	0	0%
Téc. Contable	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRAFICO N° 05

Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector servicio – rubro estudios contables



Fuente: Tabla 05

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 60% tienen la ocupación de agricultor, mientras que el 40% son comerciantes.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

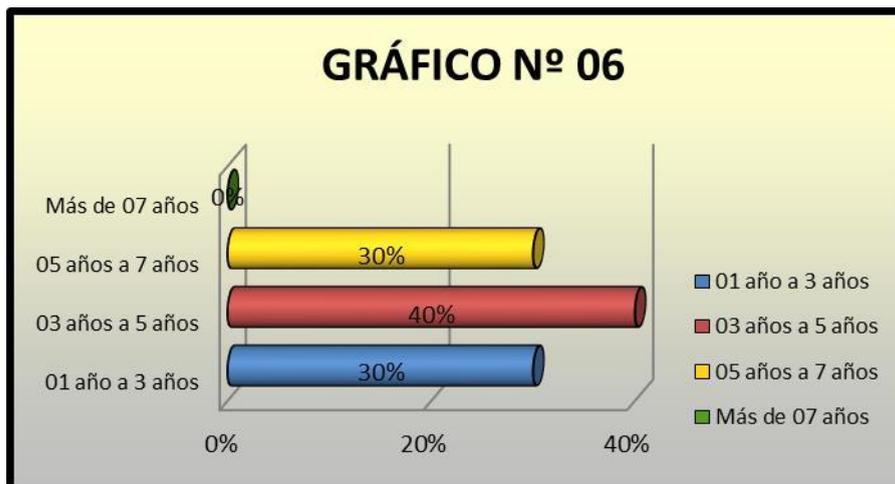
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	3	30%
03 años a 5 años	4	40%
05 años a 7 años	3	30%
Más de 07 años	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?



Fuente: Tabla 06

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% tiene entre 3 a 7 años en el rubro empresarial, mientras que el 30% tienen de cinco a 7 años en el rubro empresarial.

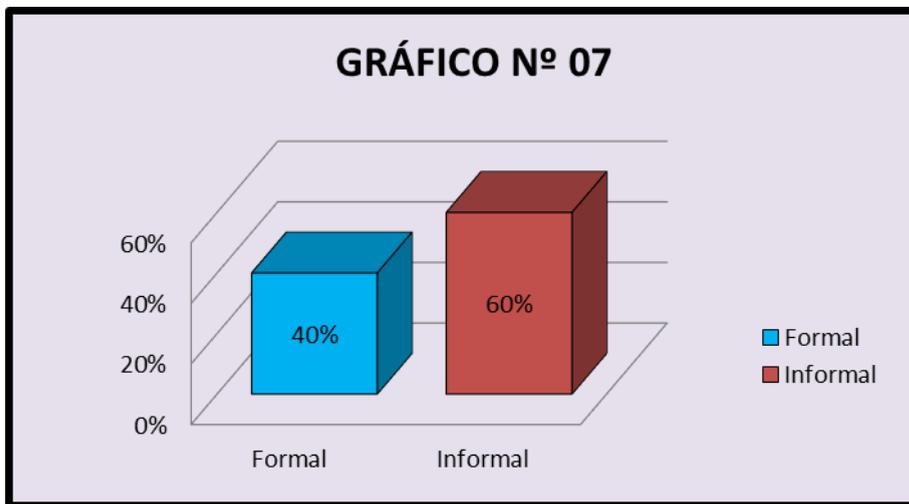
TABLA N° 07

Formalidad de las Mypes		
Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	4	40%
Informal	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 07

Distribución porcentual de la Formalidad de las Mypes



Fuente: Tabla 07

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 60% son informales, mientras que el 40% son formales.

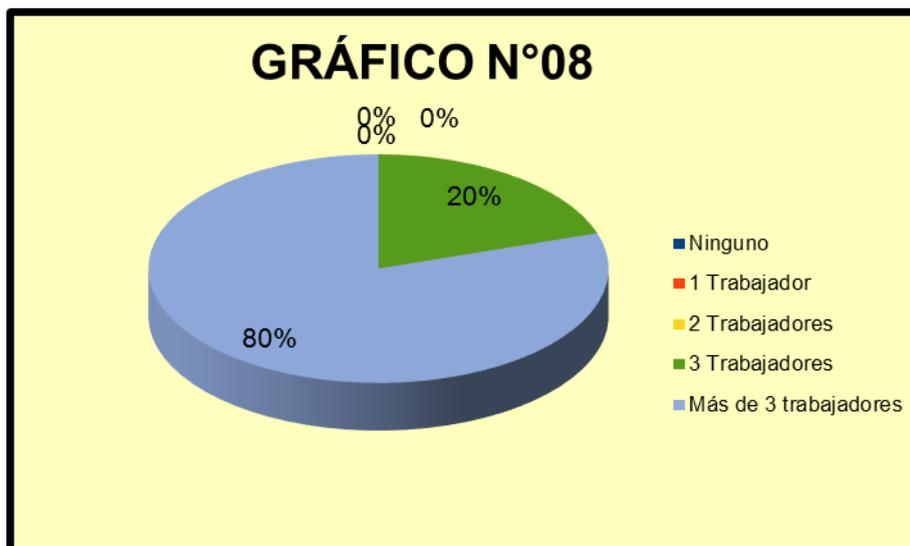
TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de las Mypes		
N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	0	0%
2 Trabajadores	0	0%
3 Trabajadores	2	20%
Más de 3 trabajadores	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 08

Distribución porcentual, de números de trabajadores permanentes de las Mypes



Fuente: Tabla 08

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, el 100% de los encuestados, posee más de tres trabajadores permanentes.

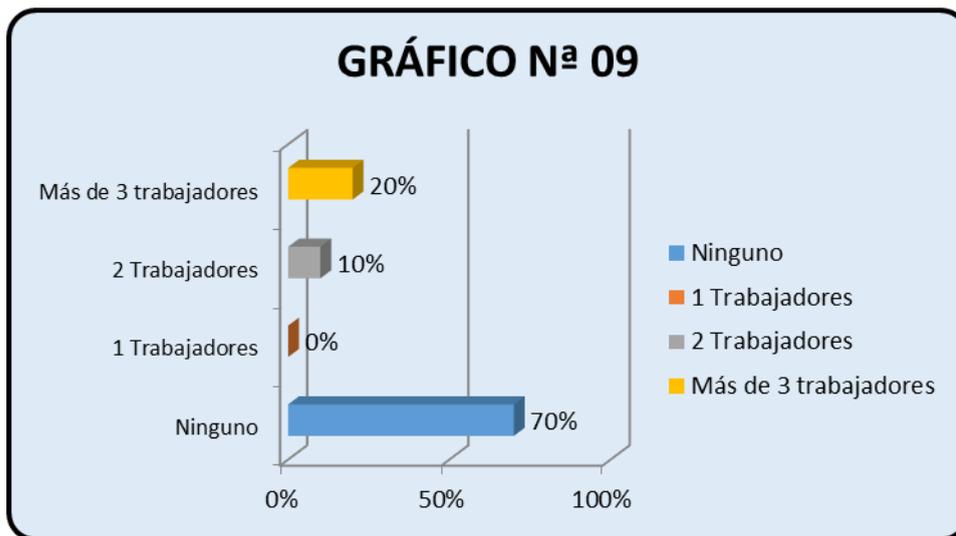
TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales de las Mypes		
N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	70%
1 Trabajadores	0	0%
2 Trabajadores	1	10%
Más de 3 trabajadores	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 09

Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las Mypes



Fuente: Tabla 09

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 70% manifestó que no tiene trabajadores eventuales, mientras que el 30% posee de dos a más de tres trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

Motivos de formación de las Mypes		
Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	0	0%
Subsistencia	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 10

Distribución porcentual, del motivo de formación de las Mypes.



Fuente: Tabla 10

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados manifestó que el motivo de la formación de la mypes fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

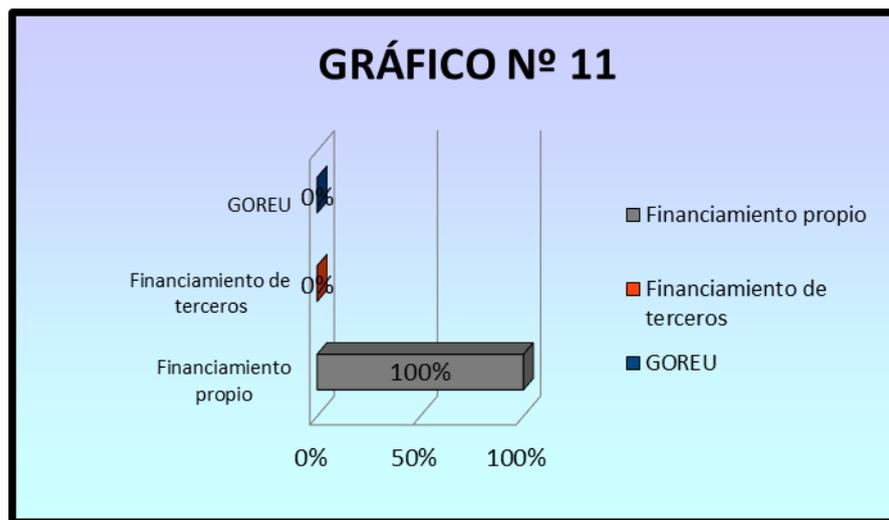
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	10	100%
Financiamiento de terceros	0	0%
GOREU	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, el 100% de encuestados se autofinancia su actividad empresarial como micro empresario.

4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 12

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

Nº cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Uno	1	10%
Dos	2	20%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 12

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?



Fuente: Tabla 12

En la Tabla y Gráfico N° 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 70% manifestó haber recibido más de cuatro capacitaciones en los últimos años, el 30% de uno a dos capacitación respectivamente.

TABLA N° 13

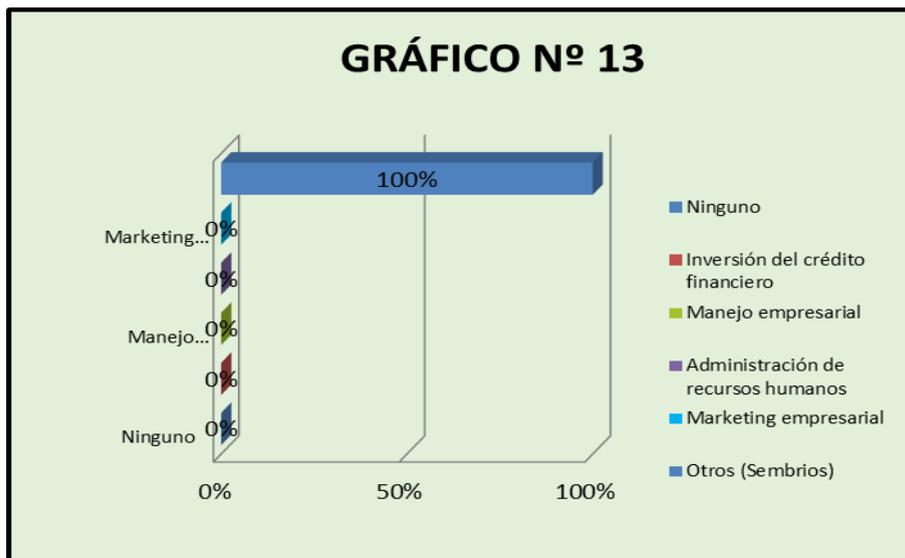
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	0	0%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros (Sembríos y cuidado de plantas)	10	100%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 13

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?



Fuente: Tabla 13

En la Tabla y Gráfico N° 13 se observa que, el 100% de encuestados recibieron capacitaciones en sembrío y cuidado de plantas.

TABLA N° 14

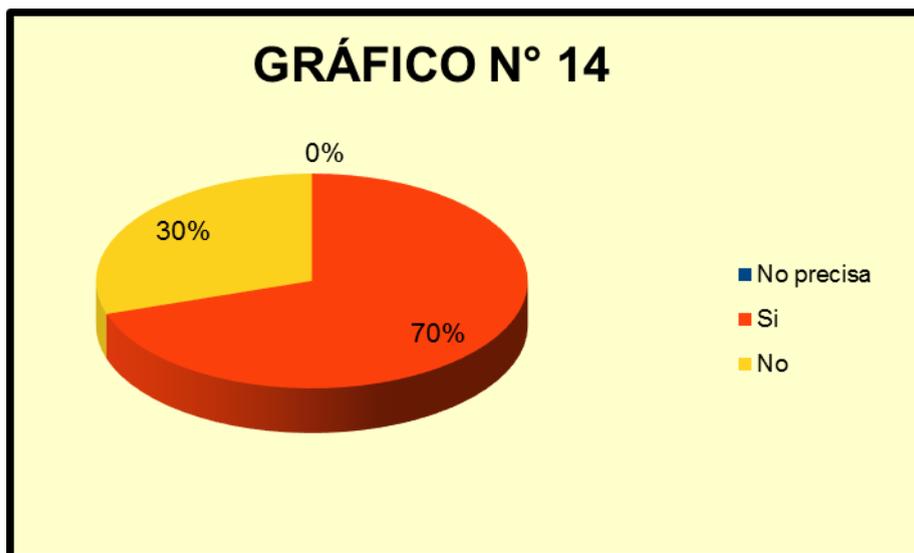
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 14

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 14

En la Tabla y Gráfico N° 14 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, mientras que el 30% dijo que su personal no recibió capacitación.

TABLA N° 15

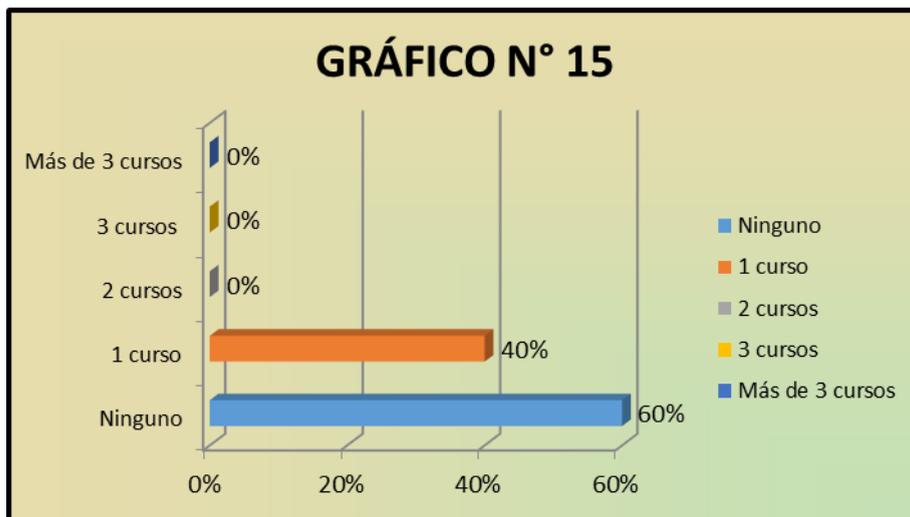
¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	60%
1 curso	4	40%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 15

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?



Fuente: Tabla 15

En la Tabla y Gráfico N° 15 se observa que, del 100% de los encuestados sus trabajadores el 60% no recibió ninguna capacitación, el 40% recibió un curso de capacitación respectivamente.

TABLA N° 16

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 16

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?



Fuente: Tabla 16

En la Tabla y Gráfico N° 16 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% manifestó que no es una inversión.

TABLA N° 17

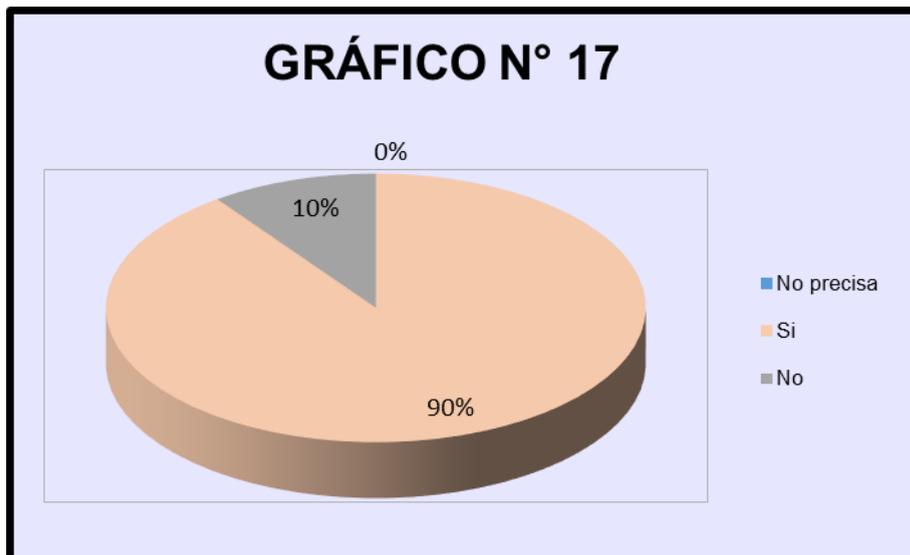
¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 17

¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?



Fuente: Tabla 17

En la Tabla y Gráfico N° 17 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 90% si considera a la capacitación como relevante, mientras que el 10% dijo que no.

TABLA N° 18

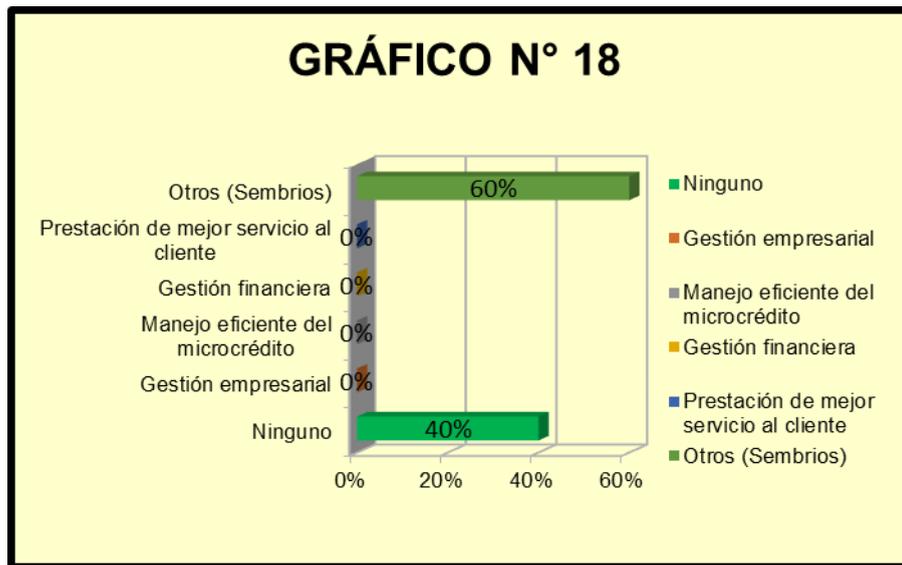
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	40%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	0	0%
Otros (Sembrío y cuidado de plantas)	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 18

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla 18

En la Tabla y Gráfico N° 18 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en sembrío y cuidado de plantas, el 40% manifestó que sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación respectivamente.

5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 19

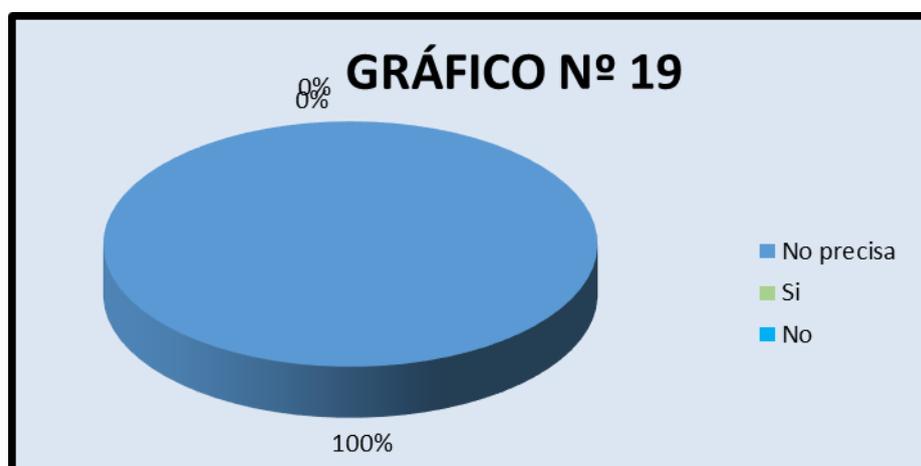
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
Si	0	0%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 19

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 19

En la Tabla y Gráfico N° 19 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial.

TABLA N° 20

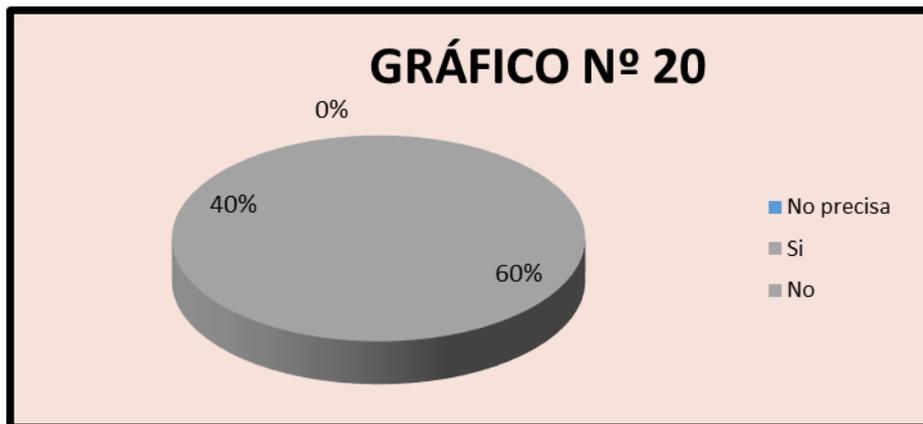
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 20

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla 20

En la Tabla y Gráfico N° 20 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% si cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 40% manifestó que no.

TABLA N° 21

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

GRÁFICO N° 21

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?



Fuente: Tabla 21

En la Tabla y Gráfico N° 21 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años, mientras que el 30% manifiesta que si.