



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO  
BOTICAS DE LA PROVINCIA DE RECUAY, 2016**

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

**AUTORA:**

**BACH. GERALDINE MELISSA HUAMAN RONDAN**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ - PERÚ**

**2017**

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO BOTICAS DE LA  
PROVINCIA DE RECUAY, 2016**

## **JURADO EVALUADOR**

**Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz**

**Presidente**

**Dr. Félix Rubina Lucas**

**Secretario**

**Mgter. María Rashta Lock**

**Miembro**

## AGRADECIMIENTO

*A Dios, por darme la fortaleza de cada día, por ayudarme a mejorar como persona y no rendirme en el camino de mi carrera y poder lograr satisfactoriamente mis objetivos y metas trazadas.*

*A mis padres y hermanos que en todo momento están a mi lado apoyándome incondicionalmente a enfrentar cada una de las dificultades que se presentan, y por no dejar de creer en mí, también a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por permitirme formarme como profesional. Al Docente Tutor Investigador Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez, por su esfuerzo y dedicación, por el apoyo incondicional en la elaboración de mi trabajo de tesis.*

**Geraldine Melissa.**

## DEDICATORIA

*A mis padres Pedro y Magna por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi coraje para conseguir mis objetivos.*

*A mis hermanos Alfredo, Jenny, Marie, Ronald, Yuli, Dalila y Emily, por su orientación de día a día.*

*Gracias a todas aquellas personas que me ayudaron directa e indirectamente en la realización de este trabajo de investigación.*

**Geraldine Melissa.**

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema, ¿cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016? y tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016. El Tipo de investigación fue cuantitativa y cualitativa, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación, fue descriptiva, porque se tuvo que describir, los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, estuvo conformado por 13 micro y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 13 representantes y trabajadores de las Mype. Obteniendo los siguientes resultados respecto al financiamiento: el 46% de fuentes de financiamiento fueron mediante el ahorro personal, el 69% si recurren a entidades financieras. Respecto a la capacitación, el 69% si capacita a sus trabajadores con instituciones de reconocimiento oficial, el 62% menciono que no capacita a sus trabajadores de acuerdo a las normativas. Respecto a la rentabilidad: el 0.05% obtuvo un aumento de rentabilidad de ventas, el 0.10% afirmo que mejoro su rentabilidad patrimonial. Finalmente, las conclusiones son que en la mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento y también invierten en la capacitación de sus trabajadores y también los empresarios se capacitan para obtener financiamiento y aproximadamente cerca de la mitad de la población encuestada opinaron haber logrado rentabilidad que generan ingresos para su empresa.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

## **Abstract**

The present research work had as a statement of the problem, what are the main characteristics of the financing, training and profitability of MSEs in the sector of trade in pharmacies in the province of Recuay, 2016? And had as general objective to describe the characteristics of the financing, training and profitability of MSEs in the sector of trade in pharmacies in the province of Recuay, 2016. The type of research was quantitative and qualitative, because data processing was used Mathematics and statistics. The level of research was descriptive, because it had to be described, phenomena, situations, contexts and events. The study population consisted of 13 micro and small companies in the commerce sector. A sample of 13 representatives and workers of the Mype were found. Obtaining the following results regarding financing: 46% of sources of financing were through personal savings, 69% if they resort to financial institutions. Regarding the training, 69% if it trains its workers with institutions of official recognition, 62% mentioned that it does not train its workers according to the regulations. Regarding profitability: 0.05% obtained an increase in sales profitability, 0.10% said that it improved its equity return. Finally, the conclusions are that in most of the Mype surveyed they obtain financing and also invest in the training of their workers and also the entrepreneurs are trained to obtain financing and about half of the population surveyed said to have achieved profitability that generate income For your company.

Key words: Financing, training, profitability, MYPE.

## ÍNDICE

	pág.
Título de la tesis	ii
Firma del Jurado de la tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas y gráficos	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISION DE LITERATURA</b>	<b>9</b>
2.1 Antecedentes	9
2.2 Bases teóricas	38
2.3 Marco conceptual	46
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>61</b>
3.1 Tipo y nivel de investigación	61
3.2 Diseño de la investigación	61
3.3 Población y muestra	62
3.4 Operacionalización de las variables	64
3.5 Técnicas e instrumentos	65
3.6 Plan de análisis	65
3.7 Matriz de consistencia	66
3.8 Principios éticos	67
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>68</b>
4.1 Resultados	68
4.2 Análisis de resultados	71
<b>V. CONCLUSIONES</b>	<b>79</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	<b>81</b>
Referencias bibliográficas	83
Anexos	92

## Índice de tablas y Figuras

	Pág.
<b>Tabla 01 :</b> como obtuvo usted el crédito para su Mype	93
<b>Tabla 02:</b> Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa.	94
<b>Tabla 03:</b> usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa	95
<b>Tabla 04:</b> usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa	96
<b>Tabla 05:</b> usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa	97
<b>Tabla 06:</b> Ud. utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su Mype.	98
<b>Tabla 07:</b> Ud. recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su Mype	99
<b>Tabla 08:</b> la empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial	100
<b>Tabla 09:</b> la empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional	101
<b>Tabla 10:</b> considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana	102

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación que deriva de la línea de investigación titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, en este sentido la investigación se titula: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016.

El financiamiento es un elemento esencial e imprescindible para el desempeño empresarial, las características del financiamiento son marcadas de acuerdo a la magnitud de sus operaciones, resulta oportuno indicar que en el portal de Economía en América Latina, en su publicación financiamiento de las MYPE en América Latina, manifiestan que existe una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, además pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años, esta brecha obstaculiza al desarrollo de las MYPE, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región. Para que las empresas de menor tamaño puedan brindar todo su potencial, es preciso fomentar un mayor acceso tanto a los recursos financieros y no financieros, además la región necesita políticas públicas flexibles e integrales en materia de financiamiento para las empresas, donde haya espacio para la capacitación, articulación productiva e innovación.

Por otro lado Lira (2009) manifiesta que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar las MYPE es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades, en cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero, además comenta

que las entidades financieras hacen una campaña publicitaria, pareciera que les dijeran a los emprendedores, pasa por caja a recoger el dinero, la verdad es que nadie les dará efectivo así no más, tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio, en muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito, las micro financieras otorgan créditos sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante, por otra parte si las MYPE no cumplen con los requisitos solicitados por las entidades financieras, recurren a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados con el riesgo de encontrarse con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de los bienes de los prestatarios.

De igual manera Espinoza (2008) docente universitario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, manifiesta que las MYPE en el Perú, tienen importantes repercusiones económicas y sociales en desarrollo nacional, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI, además manifiesta que es una alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al desempleo juvenil, las MYPE en el Perú a lo largo de su historia siempre fueron consideradas como un asunto de cuarta o quinta categoría, no sólo por el Estado sino por la sociedad, han venido desarrollándose en el desamparo hasta alcanzar la trascendencia que hoy tiene gracias a la capacidad y talento de millones de peruanos y no necesariamente a una política nacional de promoción y fomento. Uno de los problemas que afrontan, es el acceso al financiamiento por la fragilidad de las

políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo del capital, las restricciones en su otorgamiento, la falta de una cultura crediticia.

En este sentido sostiene Adriani (2009), que las micro y pequeñas empresas (MYPE) constituyen, significativamente a la creación de empleo, a la generación de ingresos y a satisfacer necesidades en ciertos mercados que son poco atractivos para grandes empresas. Además, comentan los autores, en ellas se forman los futuros grandes empresarios y es el medio para el autodesarrollo de millones de personas. Es así, concluyen, que el desarrollo sostenible de cualquier país debe tener como uno de sus elementos estratégicos el desarrollo competitivo de estas empresas. A nivel mundial, existen países que han dado importancia al financiamiento, como es en el caso de la unión europea (UE) que ha aplicado grandes programas de financiación que tiene la misión de impulsar el crecimiento de la economía europea y crear nuevos empleos. Actualmente el apoyo a las micro y pequeñas empresas, se da a través de subvenciones, préstamos y garantías; y en el acceso se da mediante programas gestionados a nivel nacional con regional, fondos estructurales de las Mype.

Así lo establece Rangel (2011), al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas

instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las Micro y Pequeñas Empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las Mype en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Las Mype necesitan apoyo específico e intensivo en términos de comercios reales de asistencia técnica y capacitación, condiciones necesarias para transformar estas unidades productivas en sujetos confiables para acceder a los servicios financieros y al mercado crediticio. La combinación de estos dos elementos (comercios reales y crédito) suele ser un aspecto clave para el mejoramiento de la eficiencia y la productividad que necesitan las empresas de menor tamaño para poder operar con éxito en el mercado y contribuir al desarrollo de su territorio. (Domínguez, 2010)

Actualmente las Micro y pequeñas empresas de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos,

financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, esta limitante en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Recuay es una provincia que está en crecimiento y existen muchos establecimientos de negocios, conocidas como micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro boticas, estas Micro y pequeñas empresas (MYPE) se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de Recuay. La mayoría se ubican en la zona urbana y zona semiurbana, que brinda trabajo a los estudiantes técnicos y también al resto de las personas de distintos caseríos y barrios, sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no. Y también como es la rentabilidad de las Mype en dicho rubro.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016?

Para dar respuesta a este problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016.

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

Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016.

Describir las características de la capacitación de las Micro y pequeñas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016.

Describir las características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016.

Para otorgar rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples los aportes de varios autores relacionados con financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio. **Aguirre (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de insumos agrícolas - distrito de Chimbote, 2011-2012. Tuvo como objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 8 Mype de una Población de 15 del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Respecto al Financiamiento: El 100% recibió crédito para financiar su actividad de parte de entidades bancarias y mediante crédito de sus proveedores, el 63% invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo. Y también de haciendo investigaciones encontremos en la misma ciudad donde se

realiza el estudio. **Ramírez (2014)** investigó en su tesis: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo general conocer las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2014. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de datos utilizó la matemática y la estadística. Resultados: el 48% del personal administrativo tenían de 30 años a 39 años, el 71% de representantes de las MYPE fueron de sexo masculino, el 40% de las MYPE tenían nivel tecnológico, el 47% son licenciados en administración, el 71% fueron del tipo de finanzas privadas, el 36% de fuentes de financiamiento fueron prestamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a las formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas.

La investigación fue de tipo cuantitativa y cualitativa, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño fue no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto.

La población muestral estuvo conformada por 13 representantes legales del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y también se utilizó análisis documental, revistas y el instrumento fue el cuestionario y las fichas bibliográficas.

Por esta razón se justifica el estudio, desde los diferentes puntos de vista:

Desde el punto de vista teórico, el trabajo de investigación sirvió para darle un sustento teórico, y exigió adoptar las teorías que sustentan a las variables y en el marco conceptual el uso de conceptos, teóricas, definiciones, principios y postulados que ayudaron a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech Católica, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad para el responsable de la investigación, sus hallazgos científicos contables servirán como fuente de información en la solución de problemas en su vida laboral.

Desde el punto de vista metodológico, el trabajo de investigación ayudó en la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema, objetivos e hipótesis a demostrar, según las variables e indicadores de investigación.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación que está hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación donde nos facilitara para hacer aportes a nuestra tesis.

**Acedo (2010)** en su tesis doctoral: estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España. Tuvo como objetivo analizar los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009. Donde el tipo de investigación fue de cuantitativa con diseño no experimental, como técnicas e instrumentos utilizó las fichas bibliográficas también la encuesta y el cuestionario, tuvo una población y muestra de 10 personas. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. Y como conclusión obtuvo que las empresas más endeudadas de la región sean fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo. Las recomendaciones los micro empresarios

deben solicitar créditos de entidades financieras para poder financiar sus endeudamientos ya que tienen pérdidas y con el financiamiento van obtener logros en obras y van ser beneficiosos para su ingreso a la empresa.

**González & Álvarez (2010)** en su trabajo de investigación: financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica. Tuvo como objetivo principal evaluar la situación de las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes costarricenses. Para lo cual se utilizó una muestra estadísticamente representativa de 809 empresas costarricenses, formales y semiformes, aplicándose un muestreo estratificado por tipo de empresa (micro, pequeña y mediana) y por sector de actividad. También la investigación fue cuantitativa con diseño no descriptivo y utilizando como técnica la encuesta, quienes fueron diseñados por el autor y solo fue para cuestiones de investigaciones. Y así obtuvo los siguientes resultados: El 98 % de las empresas costarricenses son pyme, desde el punto de vista de las actividades productivas las pyme costarricenses se concentran en el sector de servicios 55%, comercio 26%, agropecuario 11% e industria 8%. Además, un 72% de estas empresas son microempresas, un 24% pequeñas y sólo un 4% Medianas. Sólo un 7% de todas las pymes formales y semiformes costarricenses venden parte de su producción o servicios al exterior. Los resultados del análisis realizado permite concluir que a pesar de la cantidad de proyectos financiados, el fondo pareciera no estar contribuyendo al desarrollo innovador, debido a los complejos procesos administrativos, el limitado conocimiento del programa por parte de los beneficiarios, la falta de coordinación con otras agencias de apoyo a las pymes, la exclusión de los emprendimientos, así como la falta de integración con empresas multinacionales que podrían ser generadoras de transferencia de conocimiento y

tecnologías. Como recomendaciones, Costa Rica está avanzada en la creación de fuentes alternas de financiamiento para las inversiones de las pymes. La creación del programa PROPYME, el Sistema de Banca para el Desarrollo, el programa Link-inversiones y el programa MAPA, así lo evidencian. No obstante, los resultados de dichos programas señalan la necesidad de reformas importantes, tanto en el ámbito institucional como normativo, para garantizar un mayor impacto en el desarrollo del sector de las pymes costarricenses.

**Gachpin (2013)** en su tesis presentó: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas licoreras en México. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas licoreras. Tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta. Y obtuvo los siguientes resultados, Respecto al financiamiento a) El 60% de la Mype estudiadas financian sus actividades comerciales con recursos financieros propios, y sólo el 40% de Mype recurren a financiamiento de terceros. El 50% de las Mype estudiadas invirtieron los créditos recibidos en activos fijos. Así mismo, los resultados encontrados estarían implicando que, el financiamiento recibido les permite permanecer en el mercado; el financiamiento mejoro su rentabilidad en los últimos años, el trabajo con sus recursos propios fue vital para aumentar la rentabilidad de la empresa. Tuvo como conclusiones, aproximadamente cerca de dos tercios de las Mype estudiadas no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades. Sin embargo, poco más de un tercio sí solicitaron créditos de terceros, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo. Situación que no permite el crecimiento y desarrollo de las Mype en estudio. Como recomendaciones es trabajar con créditos de entidades

financieras con la finalidad de ayudar a crecer el negocio para poder potenciar la utilidad de la empresa.

## **Nacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier departamento del Perú, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación en donde nos ayudara a conocer como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Perú.

**Muñoz (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento, y la capacitación de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, periodo 2012. La investigación fue descriptiva, debido a que sólo se va a limitar a describir las principales características del Financiamiento que es la variable en estudio Para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representa la población del sector servicios del rubro de restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: Respecto al financiamiento el 60% han recurrido a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a instituciones no financieras. El 100% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros, en cuanto en que invirtió el crédito el 90% de los representantes fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe, pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de

los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio. Y como conclusiones las características de las MYPE están efectivamente relacionadas, sin embargo, se desconocen las características del financiamiento por parte de los empresarios que dirigen este tipo de empresa según se observa en el análisis, ya que tienen un nivel intermedio de educación - Las MYPE no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las Cajas Municipales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPE puedan prolongarse financieramente, Y finalmente las recomendaciones: a) Considero que se debe capacitar a los microempresarios en gestión empresarial en temas contables y/o administración dirigidos por estudiantes del último ciclo de contabilidad o administración. b) Que las entidades financieras bancarias, no bancarias deben complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las MYPE; por un lado, para cerrar el espacio que actualmente es cubierto por la banca informal y por otro lado para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas a su máxima potencialidad.

**Soria (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Chimbote. La investigación fue

descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: De las Mype encuestadas el 50% cuenta con financiamiento propio, y el 33.33% cuenta con financiamiento de entidades financieras 4) En cuanto a los propietarios de la empresa el 66.67% su objetivo es obtener ganancia, y el 25% su objetivo es dar empleo a la comunidad. 5) Del 100% de las Mypes, el 91.67% si lleva contabilidad, y el 8.33% no lleva contabilidad 6) Dentro del grado de instrucción del propietario de la empresa, el 75% tiene asesoramiento de contabilidad, y el 25% tiene asesoramiento de un administrador. Del 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, brindan capacitación el 66.67% tiene capacitación para sus trabajadores, y el 33.33% no tiene capacitación para sus trabajadores. 8) En el año 2011 el 66.67% tiene capacitación por cuenta propia, y el 33.33% tiene capacitación por cuenta propia del mismo trabajador. 9) En el año 2011 el 50% de los microempresarios encuestados manifestaron que sus trabajadores por lo menos se capacitaron tres veces y el 33.33% se capacitó más de tres veces por parte de la empresa. 10) el 33.33% ha recibido capacitación por la empresa en el año 2010, el 50% ha recibido capacitación por la empresa en el año 2011. Tuvo como conclusión del 100% de encuestados del trabajo de investigación, respecto a la antigüedad de la microempresa en este rubro comercio de compra y venta de abarrotes y el 25% su objetivo es dar empleo a la comunidad, del 100% de las Mypes, el 91.67% si lleva contabilidad, y el 8.33% no lleva contabilidad, dentro del grado de instrucción del propietario de la empresa, el 75% tiene asesoramiento de contabilidad, y el 25% tiene asesoramiento de un administrador. Y las recomendaciones son crear sucursales y obtener préstamos para

crear más capital y también invertir los recursos de las empresas para poder obtener préstamos con la finalidad de hacer crecer la rentabilidad de la empresa.

**Farfán (2013)** en su investigación presentó: informalidad y financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de rubro picanterías en Catacaos Piura, año 2012. Tuvo como objetivo general determinar la informalidad y financiamiento de las Mype rubro picanterías en Catacaos Piura, periodo 2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva de corte transversal, para el recojo de la información se escogió como muestra 10 MYPE de rubro picanterías informales, tomando de cada 5 trabajadores formando 50 personas encuestadas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Alcanzando los siguientes resultados: que el 64 % de la población encuestada es consciente que la informalidad afecta principalmente en el crecimiento económico del país, perdiendo así una gran suma de dinero que bien se podría usar en obras públicas. Y por otro lado con respecto al financiamiento el 48% de los encuestados saben que siendo informales tienen muchas desventajas, una de ella y muy importante es que no pueden calificar para obtener un crédito ya que en las entidades financieras piden requisitos que las MYPES informales no poseen. Finalmente, las conclusiones son: la mayor parte de MYPES encuestadas optan por la informalidad, porque la normatividad del país es muy costosa, y por ende no pueden recibir créditos por parte de entidades financieras. Como recomendaciones tuvo, los micro empresarios deben formalizarse para obtener préstamos de entidades bancarias, ya que los bancos no pueden atenderle ya que son informales, y buscar facilidades con las municipalidades para establecer la formalización en el mercado.

**Luna (2013)** en su tesis presentó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro heladerías artesanales en el Distrito de Abancay Departamento de Apurímac, durante el periodo 2012-2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 personas entre propietarios, representantes y profesionales especialistas en la materia, a quienes se les aplicó una encuesta tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). Asimismo, se elaboró 08 entrevistas que constan de 10 preguntas para propietarios o administradores de esos negocios a fin de encontrar respuestas a algunas interrogantes y contrastar con los resultados de la escala y la observación. Los principales resultados alcanzados son: Respecto al Financiamiento. - El 70% de consultados considera que el principal problema para iniciar un negocio de heladería es contar con un capital inicial. Un 60% sostiene que carecen de información sobre el financiamiento y crédito que ofrece el sistema bancario. 60% considera que el Estado no brinda incentivos económicos a las Mype de este rubro. Respecto a la Capacitación. - Un 60% de examinados considera que los organismos estatales no ponen al alcance capacitación en este rubro. Un 50% aseveran que las Mype de heladería artesanal realizan capacitación después de obtener algún financiamiento. El 70% considera que los programas de capacitación de las Mype mejoran su rentabilidad. También el 90% refiere la necesidad que en las heladerías artesanales deberían laborar personas capacitadas en manipulación de equipos, higiene sanitaria y control de calidad. Respecto a la Rentabilidad. - El 70%

de examinados consideran que las Mype de este rubro destinan gran parte de su rentabilidad para solventar la economía familiar. Y como conclusiones obtuvo que la situación general de las MYPE en el Departamento de Apurímac es difícil pues se comprueba que no existe una adecuada promoción de esta actividad ni una cultura de capacitación que permitan el desarrollo de estas, pues no se aprecia iniciativas concretas tanto de la Municipalidad Provincial de Abancay como del Gobierno Regional de Apurímac para la gestión de planes y programas activos que promuevan adecuadamente esta actividad como alternativa para obtener empleo, no obstante que las MYPE en Apurímac han generado más de 7,000 puestos de trabajo gracias a la iniciativa y esfuerzo de emprendedores que buscan un mejor destino para sus familias. Y finalmente las recomendaciones se formulen directivas y programas para que las instituciones financieras públicas y privadas registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros, desarrollen créditos a favor de las Mype de acuerdo a cada región previo Diagnóstico Situacional, para incentivar las iniciativas, destrabando excesivos trámites, eliminando barreras y liberar el acceso al financiamiento a través de créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Kong & Moreno (2014)** en su trabajo de investigación presentó: influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas del Distrito de San José –Lambayeque en el período 2010 –2012. Tuvo como objetivo analizar las influencias de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mype del Distrito de San José. Lambayeque en el periodo 2010 – 2012. Utilizando el tipo de investigación cuantitativa y cualitativa, como técnicas e instrumentos que utilizó fue el cuestionario, fichas bibliográficas y el cuestionario con una población y muestra de 27 personas los que participaron en dicha

investigación y así llego a las conclusiones: que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 –2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPE de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito. Llegando a la siguiente conclusión, las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

**Alvarado (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar la influencia de la rentabilidad en el desempeño de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro Farmacias del Distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica

en el periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 30 empresarios, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 66.6% de empresarios solicito créditos a cajas rurales y cajas municipales. El 60% manifiesta que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. Respecto a la capacitación: El 83.3% afirman que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. El 66.7% capacita a su personal en periodos anuales o bianuales Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. El 66.7% de los encuestados dicen que capacita a su personal con el método en el puesto el 76.7% manifiestan que SI la capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE Un 74.5% consideran la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 60% manifiesta que SI el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. El 76.7% manifiestan que SI el financiamiento y capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE. Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Tuvo como conclusiones a) Las mayorías de las Mype del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, han solicitado un crédito financiero en su mayoría la caja rural y caja municipal, a pesar de que los intereses de su préstamo sean altos, y esto se debe al tiempo de otorgamiento corto que reciben las MPYES que al de una institución bancaria. b) Con respecto a la Capacitación la mayoría de los dueños no se capacitaron, y el personal tampoco, pero observando los resultados, podemos observar que, si realmente necesitan la capacitación, pues así tendrán mucho más rentabilidad e ingresos para los dueños. Finalmente, como

recomendaciones es que el micro empresario se informe de los tipos de entidades financieras en cuales pueden pagar intereses más cómodos y también invertir en la capacitación de su personal con la finalidad de dar buenos resultados.

**Rosales (2014)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector Turismo de la Localidad de Tumbes. La investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Muestra de 34 restaurantes y 06 hostales. Debemos recordar que las Micro y pequeñas empresas son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Tumbes en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Tumbes y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Finalmente, las recomendaciones fue invertir sus recursos propios para poder generar más

rentabilidad, y también invertir en la capacitación para que los trabajadores tengan buena capacidad y también va servir para lograr estabilidad en su capital de trabajo y la mejora de rentabilidad

**Peña (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles de ciudad de Piura. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y 50% capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 50% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 60% si recibió capacitación y el 100% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: el 70% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 60% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 70% afirmó que dos últimos años ha mejorado la rentabilidad. Tuvo como conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento,

capacitación y monitoreo constante. Y las recomendaciones fueron que los micro empresarios del sector servicio rubro hoteles de la provincia de Piura, trabajen formalmente con ambos tipos de financiamiento que son ahorros personales o prestamos de créditos bancarios con la finalidad de cumplir sus obligaciones, e invertir en la capacitación para cubrir las necesidades que requiere cada trabajador y esto va ser un fruto para obtener una buena rentabilidad, a corto y largo plazo.

**Vega (2014)** en su tesis de maestría: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, rubro hoteles y restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013 El tipo de investigación que se utilizó es la básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado, el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes

mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Medrano (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro artesanía asháninca del anexo de Pampa Michí distrito de Perene provincia de Chanchamayo periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro artesanía Sananica del anexo de Pampa Michí Distrito de Perene Provincia de Chanchamayo. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: En lo referente a financiamiento los encuestados manifestaron que para sus Mypes el 40% solicitó crédito en el año 2012 así mismo en el año 2013 tres veces, en cuanto a la entidad financiera para el año 2012 el 20% acude a las cooperativas de crédito y para el año

2013 se produjo el 40% a las entidades financieras. Respecto a la capacitación: El 100% de los encuestados recibió capacitación dos veces para el otorgamiento de crédito. El 50% considera la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad, el 80% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado. El 20% Cree que la rentabilidad de su negocio sigue igual. Concluyendo que el 100% de los empresarios son adultos, el 60% de las Mypes tienen más de 10 años de funcionamiento, el 50% del financiamiento lo realizaron en el año 2012 y 2013, el 100% recibió capacitación 2 veces considerando una inversión, el 80% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado y el 20% cree que la rentabilidad continua igual. Y finalmente como recomendaciones es que tras obtener préstamos de entidades financieras también puedan juntar sus recursos propios como capital de trabajo y así invertir en la capacitación para tener más rentabilidad a un futuro.

### **2.1.2 Regionales**

En esta investigación se tomará en cuenta de los antecedentes regionales donde los trabajos se realizaron por otros autores en la región Ancash donde hayan utilizado las mismas variables de nuestra investigación donde nos ayudara a obtener más conocimiento sobre como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la región Ancash y tenemos los siguientes autores:

**Aguirre (2013)** en su tesis presentó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. La investigación fue de tipo descriptivo y para la

realización se escogió una muestra de 8 Mype de una Población de 15 del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos fueron: Respecto a los representantes de las Mype: El 100% son adultos, el 88% son de sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa, el 63% son convivientes y el 88% son técnicos. Respecto a las características de las Mypes: El 100% tienen más de 3 años en el rubro, el 100% de manera formal, con más de 3 trabajadores permanentes y eventuales y el 100% fue creado con el firme propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: El 100% recibió crédito para financiar su actividad de parte de entidades bancarias y mediante crédito de sus proveedores, el 63% invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo. Respecto de la Capacitación: El 88% recibió capacitación para obtener el crédito financiero, el 63% ha recibido capacitación en Marketing y ventas a nivel empresarial. Respecto de la Rentabilidad: El 63% considera que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad, el 75% considera que la capacitación mejora la rentabilidad.

**Blas (2013)** en su investigación realizó sobre: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio en el rubro de Venta de Muebles de melamina del Distrito de Chimbote. Se ha desarrollado utilizando la investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, representando un 70% de población conformada por 15 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario

de 16 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la competitividad: El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener conocimiento sobre la competitividad y lo aplica en sus empresas mejorando su competitividad por el financiamiento recibido Llegando a la siguiente conclusión: De las Mype encuestadas se establece que los representantes legales son personas jóvenes ya que sus edades oscilan entre 26 y 44 años, teniendo grado de instrucción secundaria y son del sexo masculino. En el año 2011 la gran parte de los empresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y los demás dijeron que utilizaron en activos fijos. La mayor parte representantes legales de las Mype encuestados saben lo que es competitividad, pero solo una buena cantidad de ellos dicen aplicarla en su negocio. La misma que da respuesta a los resultados. Y finalmente las recomendaciones es trabajar con ahorros personales ya que al invertir sus recursos y con el préstamo de entidades financieras van lograr una buena competitividad en el mercado.

**Pino (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva siendo 10

Mype como muestras de en forma dirigida a quien se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto del financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron al financiamiento, sus Mype tienen las siguientes características: El 100% financio su actividad productiva con financiamiento de tercero para el negocios, de los cuales el 80% recurrió a entidades bancarias, en el año 2010 60% fue de corto plazo, mientras en el año 2011 el 70% fue de corto plazo respectivamente, del cual el 80% invirtió en Capital de trabajo: Respecto de la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron de la capacitación, sus Mype tienen las siguientes características: Solo el 20% recibió capacitación para el otorgamiento para el crédito financiero, de los cuales solo recibieron 1 solo curso cada microempresario en el año 2011, siendo Inversión del Crédito Financiero y Manejo empresarial respectivamente, considerando que el 90% considera a la capacitación como una inversión para la empresa: Respecto de la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus Mype tienen las siguientes características: El 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años.

**Trigoso (2013)** en su tesis presentó sobre: el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector hotelero de Huaraz 2012. Tuvo como objetivo relacionar el financiamiento con la percepción de la rentabilidad de las Mype del sector hotelero de Huaraz en el año 2012. La investigación fue de tipo y nivel cuantitativo y correlacional, diseño descriptivo correlacional de corte transversal. Para el recojo de la información se escogió en

forma dirigida una muestra de 30 Mype de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: El 40% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 40% de las Mype trabajan con su propio capital. En cuanto a la Rentabilidad, el 67% son empresarios que perciben tener incremento de rentabilidad, al contrario, solo el 33% son empresarios que no tienen rentabilidad, y el 60% de los empresarios encuestados manifiesta que la rentabilidad obtenida en su empresa ha sido incrementada en sus activos, el 20% dice que han reducido sus deudas, y solo el 20% manifiesta que ya no recurre a préstamos.

Concluye: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y por ende se ha determinado la existencia de una relación significativa entre el financiamiento y la Rentabilidad de las Mype del sector hotelero de Huaraz 2012. Y finalmente las recomendaciones es que los financiamientos por entidades financieras otorgan mejores inversiones siempre en cuando cumplan pagos a corto plazo y también apoyar a su inversión que hicieron con sus ahorros personales para cubrir el capital trabajo y mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Otero (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil - rubro confecciones del emporio comercial gamarra, La Victoria. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del Sector Textil del Distrito La Victoria, Emporio Gamarra. La investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva y explicativa. Muestra 30 empresas de confecciones, rubro Textil de Emporio Gamarra. Debemos recordar que las Micro y pequeñas empresas, son la

mayor cantidad de empresas en el Perú, con un aproximado de 97% y en la Victoria un 100%, así mismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas Mype. Como conclusiones se llegaron a la siguiente conclusión, los trabajadores de éste sector, manifestaron su malestar, porque empresas textiles grandes y productos del exterior, se llevan las mejores prendas, dejando al microempresario nacional con productos, para sus consumidores de baja calidad.

**Casanova (2015)** en su estudio investigó: características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 3 MYPE de una población de 6 empresas del sector Comercio - Rubro Ferreterías, en la Ciudad de Huarmey, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, se determinó que los créditos solicitados y otorgados fueron de entidades bancarias entre ellas tenemos a EDYFICAR y CMAC Santa el cual su tasa de interés es entre 26% y 29% anual y el plazo a pagar es entre 6 a 12 meses, el destino de los préstamos fueron para capital de trabajo donde su rotación tiene que ser más rápido para recuperar el capital invertido. Respecto a la optimización de la rentabilidad, se observó que el financiamiento fue oportuno, ya que mejoró su rentabilidad de las MYPE, pues incrementaron sus ventas manteniendo sus costos y esto permitió elevar sus ganancias, también se observó que el costo oportunidad fue mayor al capital invertido por los dueños, debido a la fuerte demanda que existe en

Huarmey. Dentro de sus conclusiones consideran a la capacitación como una inversión, y que esta ha ayudado a obtener rentabilidad en la empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. Asimismo, que existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Huarmey en los rubros de hostales y restaurantes, y también existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de estas MYPE. Y finalmente las recomendaciones se formulen directivas y programas para que las instituciones financieras públicas y privadas registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros, desarrollen créditos a favor de las MYPE de acuerdo a cada región previo diagnóstico situacional, para incentivar las iniciativas, destrabando excesivos trámites, eliminando barreras y liberar el acceso al financiamiento a través de créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Castillo (2015)** en su investigación presentó: caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014. Tuvo por objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento del micro y pequeñas empresas del Perú y del sector comercio-rubro carpintería del distrito de Chimbote 2014. La investigación fue de tipo cualitativa y cuantitativa y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE del sector comercio-rubro carpinterías del distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Respecto al financiamiento: En el año 2014, el 75% de los empresarios recibieron montos de créditos entre 3,000 y 10,000 nuevos soles; el 100% de las Mypes recibieron crédito del sistema bancario; al 50% les otorgaron el

crédito al 2,5 % y 1,5% de interés mensual; el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Concluyo que las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote son muy diferentes en los montos de créditos obtenidos ya que las Mypes del Perú tienen un promedio de monto de 24,111 soles y en el rubro carpinterías es de 3,000 - 10,000 soles, en ambos casos solicitaron créditos mediante el sistema financiero bancario, en el Perú recibieron créditos en más de una vez y en el rubro carpinterías sola una vez que solicitaron créditos durante el periodo o año. En ambos casos el crédito obtenido fue invertido en Capital de trabajo y si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Y finalmente tuvo como recomendaciones que las micro empresas del Perú también trabajen con recursos propios para que puedan suplir al financiamiento de bancos a un futuro porque les va servir mejorar su rentabilidad y va ser un beneficio para el micro empresario ya que va tener más ganancias para poder pagar cualquier deuda a largo plazo.

### **2.1.3 Locales**

En los antecedentes locales se consideran investigaciones que sean coherentes con las variables que se han trabajado en dicha investigación esto facilitara para que nos aporte ideas de cómo operan el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en las Mypes y también esto va ayudar a los futuros profesionales como investigación.

**Dionicio (2013)** en su estudio presentó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Huaraz. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 30% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 70 % recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 90% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 50% afirmó que el año 2013 fue mejor que el año anterior. Tuvo como conclusiones Consiste en describir observaciones obtenidas mediante el análisis y el comportamiento de los trabajadores, correspondientes a la disciplina administrativa y a las observaciones de la práctica empresarial para la medición de resultados por los servicios internos y externos de los trabajadores producto de la capacitación, que a un tiempo determinado se verá el crecimiento y al logro productivo mediante la organización en general. Y finalmente las recomendaciones Si la empresa presentara y proporcionaría más cursos de capacitación que ayuda a disminuir tiempo y máxima las ganancias e

invirtiendo en capacitar al personal, el personal de trabajo tendrá un papel más protagónico y existirá más desarrollo y trabajadores bien remunerados reconocidos por sus empleadores.

**Maguiña (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011 – 2012. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el acopio de la información se seleccionó en forma dirigida una muestra de 16 MYPE de una población de 25, a quienes se les dirigió un cuestionario de 36 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 43,75% obtuvo créditos, de los cuales el 57,15% fue obtenido de los Bancos Comerciales y el 42,846% de las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Este crédito fue destinado el 37.50% como capital de trabajo, el 12.50% para la adquisición de activos fijos, 31.25% para capacitación y el resto para el pago de deudas. En cuanto a la capacitación el 62,50% de la MYPE no capacitan a su personal, sólo el 37,50% capacita a su personal con el objetivo de mejorar su desempeño y rendimiento laboral, manejo de equipos y seguridad en el trabajo. En conclusión, la mayoría de las MYPE recurren al financiamiento por parte de las entidades del sistema financiero, gracias a ello obtuvieron mayor rentabilidad o beneficio económico, y en cuanto a la capacitación en su mayoría confirmaron que con la capacitación a su personal mejoraron la rentabilidad de la empresa. Las

recomendaciones lleguen a formalizarse para poder obtener préstamos, ya que las entidades financieras no lo van evaluar si cumplen con la necesidad de pagar las deudas y también para ello deben de trabajar con recursos propios les va ayudar a mejorar el capital de trabajo y las ganancias que tienen invertir una parte para la capacitación de los personales porque ello va servir para mejorar la rentabilidad en un largo plazo, y las capacitaciones deben de ir a los trabajadores con temas relacionadas a la empresa para tener buenos colaboradores y los microempresarios deben también buscar asesorías de cómo realizar un análisis de rentabilidad para saber la solvencia que necesita su empresa.

**Ramírez (2014)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2014. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación. Fue descriptiva, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, conformado por 320 Micro y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 84 representantes y trabajadores de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Resultados: en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población

afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Concluyo, en su mayoría, el 57,1% de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, afirman ser financiadas por terceros, a la vez, en su totalidad, manifiestan que conocen los beneficios al obtener un financiamiento; la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento. Así mismo, el 71,4% aseguran que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos; en el año 2013, en su generalidad solicitaron crédito de 1 – 3 veces. Mayor parte de estas, optó por la modalidad de crédito a corto plazo, a la misma vez, el crédito obtenido, se invirtió en capital de trabajo. Y finalmente la recomendación es que puedan formalizarse para obtener préstamos de las entidades bancarias y también invertir los recursos propios para que pueda crecer el capital de trabajo y obtener una buena rentabilidad en su negocio.

**Paredes (2014)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014. Tuvo como objetivo describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014”. La investigación fue de carácter cuantitativo - descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE del rubro hoteles; a los que se designó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados encontrados fueron: Respecto al financiamiento el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, por otra parte, el 100% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, y el 100% considera el financiamiento como

una mejora en la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación al personal de las MYPE, el 75% no recibe ninguna capacitación, mientras el 100% de los propietarios consideran que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Referente a la rentabilidad de las MYPE el 70% de los encuestados afirman que la rentabilidad del negocio ha incrementado en el año 2014, y el 100% de los encuestados consideran que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, el 75% no considera que la rentabilidad del negocio se haya visto influenciada gracias a la capacitación recibida. Tuvo como conclusiones Según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los representantes de las MYPE respecto a la rentabilidad se concluye que, de la totalidad (100%) de las MYPE encuestadas el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en el año 2014, y el 30% considera que la rentabilidad de su empresa no mostró incremento alguno en el año en mención. Sin embargo, el 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido. Y finalmente, se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado financiero, para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPE no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

**Osorio (2015)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo, respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa. Finalmente, con respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Y finalmente las recomendaciones, la relación que existe entre financiamiento y capacitación en las MYPE son significativas e importantes ya que para obtener mayor rentabilidad se tiene que tener un control razonable, por lo que se recomienda establecer sistemas operacionales que le permitan manejar y controlar con profesionalismo, y así mismo a la toma de decisiones.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

Para Ramírez (2001), los mercados financieros permiten la movilización de fondos sin oportunidades de inversión productiva hacía quienes tienen esa oportunidad. Al hacerlo contribuyen a una mayor producción y eficiencia en toda la economía. Para éste autor los mercados financieros que operan eficientemente mejoran el bienestar económico de todos en la sociedad.

Zorrilla (2006), explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa. Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las MYPE muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos.

En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que, en las MYPE, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte, por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

## **Teoría de Jerarquía de las preferencias**

Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

De acuerdo a los postulados de la teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias pecking order, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones. Por lo tanto, las empresas en el nivel de preferencias comienzan en primer término por los fondos generados internamente, libres de información asimétrica, y en segundo término por la deuda de bajo riesgo por ejemplo el endeudamiento bancario, y después con emisión de deuda en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar por la emisión de nuevas acciones propias debido a que el mercado la relaciona como una señal negativa, todo este tipo de preferencias traducidas en decisiones financieras afectan a la rentabilidad financiera.

La teoría de la jerarquía de las preferencias asume las siguientes ideas en cuanto a la consecución de financiamiento:

A) Las empresas eligen en principio el financiamiento con recursos internamente generados. Éste tiene un valor neutral en cuanto a las consecuencias.

B) Conforman su estrategia de pago de dividendos en función a sus oportunidades de inversión vigilando que no surjan cambios repentinos en ella.

De acuerdo con Myers (1984) la teoría de la jerarquía de las preferencias se orienta a explicar en cuanto al porqué las empresas más rentables en lo relacionado a préstamos solicitan normalmente muy poco, y esto no es necesariamente porque posean una meta de deuda/capital baja sino porque no requieren de fondos externos; es decir, las empresas en cuanto a decisiones sobre financiamiento en primer lugar seleccionan los fondos internos de la empresa de los que están libres de información asimétrica, luego seleccionan deuda y en última instancia optan por la emisión de acciones. Los administradores de las PYME, en sus actividades financieras, deben tener presente que las jerarquías de preferencias de financiamiento deben estar orientadas a generar una rentabilidad financiera favorable para la empresa. La cultura administrativa de seleccionar las fuentes de financiamiento más ventajosas suministra una más sólida rentabilidad financiera para las PYME.

### **El Modelo de Valuación de Opciones**

Las opciones son uno de los instrumentos derivativos básicos para tratar los riesgos financieros que brindan a su adquiriente una limitación a cierto riesgo mediante el pago de una prima, dándole la posibilidad de ganancias potencialmente ilimitadas o muy grandes. Esto es posible por la conjunción con el lanzador de la opción, que está dispuesto a asumir un riesgo ilimitado o muy grande con el sólo objetivo de retener la mayor parte posible de dicha prima como su ganancia máxima. La importancia directa e indirecta de estas operaciones tornaba necesaria una teoría positiva para su valuación. En efecto, una parte del valor era claramente mensurable: el valor intrínseco, o diferencia entre el precio de mercado del instrumento subyacente a la opción y su precio de ejercicio cuando éste resulta más favorable. No obstante, resultaba inasible la otra parte del valor: el valor temporal, que se va

extinguendo rápidamente conforme se acerca la fecha de finalización de vigencia de la opción. (Carrera, 2001)

### **2.2.2 Teorías de la capacitación**

Según **Guzmán (2010)** existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: el aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial, estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos.

Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo, el resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas del sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para

elevant las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las MYPE, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece en un diagnóstico, que debe incluir: las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de su casa o trabajo. Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización y/o de su proyecto.

En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la

organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

### **Factores que inciden en el aprendizaje organizacional.**

La otra cuestión a resolver por la dirección de las empresas, además de la capacitación, es la motivación y retención del personal para el despliegue de sus habilidades y destrezas en beneficio propio y de la organización. De esto se han preocupado las distintas teorías de aprendizaje; por ejemplo, el precursor de la escuela administrativa de las Relaciones Humanas, Mayo (1927) experimentó con este asunto, al tratar de evidenciar los factores externos, tales como la iluminación, que incidían en el desempeño de las operarias de la compañía Western-Electric del barrio Hawthorne; en el experimento, concluyó que las operarias mejoraban su rendimiento en el trabajo, en la medida que se les dedicaba atención. A través de posteriores teorías de aprendizaje, se ha convenido que el rendimiento del individuo está condicionado, no sólo por aspectos como el procedimiento, el sistema de trabajo utilizado o la tecnología disponible, sino también por factores

### **2.2.3 Teorías de la rentabilidad**

Según **Ferruz, (2000)** 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.**

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una

determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor.

Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz 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 asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica 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 una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

### **La Teoría de la utilidad y de la demanda del consumidor**

La utilidad es el nivel de la satisfacción de las necesidades cuando se consumen bienes y servicios. Todas las personas cuando consumen bienes y servicios satisfacen sus necesidades. La teoría del consumidor define el nivel de la satisfacción de las necesidades como la “utilidad”. Esta palabra tiene realmente muchos significados como por ejemplo la utilidad que obtiene una empresa en su gestión propia. En la teoría del consumidor la utilidad es una medida abstracta para medir de manera cualitativa el nivel de la satisfacción de las necesidades. Sin embargo, no es posible tener una medida exacta de la utilidad, así como se mide la distancia, o el calor. La teoría del consumidor nos brinda muchas alternativas de cómo se comportaría un consumidor representativo y como variaría su utilidad cuando se presentan variaciones en los precios relativos, ingreso real, gustos y preferencias, entre muchas variables que serán desarrolladas en el presente documento. Esta teoría no nos da respuestas exactas del comportamiento de las

personas antes variaciones en los precios, pero si es una guía para la comprensión de cómo reaccionaría un grupo de consumidores y sobretodo como se vería afectada su utilidad. En tal sentido, la teoría del consumidor nos dará respuestas tales como: “el consumidor estará mejor o peor”, “aumentará o disminuirá el consumo ante cambios en los precios relativos o el ingreso real”, “el consumidor valora más un bien que el otro”.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 El financiamiento**

#### **Definición de financiamiento**

**Ramírez (2001)**, Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

Según Carrera (2001), Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o

medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año. A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

#### **El financiamiento según su procedencia:**

**Los ahorros personales.** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

**Los amigos y los parientes:** las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés bajo, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

**Bancos y uniones de crédito:** las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

**Las empresas de capital de inversión:** estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

**Financiamiento a corto plazo.**

**Crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

**Líneas de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

**Papeles comerciales:** esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

**Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el

acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a corto plazo. 2011).

### **2.2.2 Definiciones de la capacitación**

Saavedra (2010), La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto desconocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz, la capacitación 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.

#### **2.2.1 Naturaleza de la capacitación:**

Uno de los temas de gran actualidad en las instituciones públicas y privadas es la capacitación. No hay empresa que se respete, que no cuente con una amplia infraestructura para la capacitación. No se trata de una simple moda, sino de un verdadero signo de los tiempos, la respuesta a una necesidad que cala fuerte en los individuos y en las comunidades laborales. Capacitación es el conjunto de

actividades encaminadas a proporcionar conocimientos, desarrollar habilidades y modificar actitudes del personal de todos los niveles para que desempeñen mejor su trabajo.

Dos puntos básicos destacan el concepto de capacitación:

- ✓ Las organizaciones en general, deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentarse en las mejores condiciones a su tarea diaria.
- ✓ No existe mejor medio que la capacitación para alcanzar altos niveles de motivación y productividad.

Los cambios rápidos que se producen en las tecnologías y la necesidad de disponer de una fuerza laboral que sea continuamente capaz de llevar a cabo nuevas tareas, supone un importante reto al que tiene que hacer frente los departamentos de recursos humanos.

Entre las capacitaciones más recomendadas que deberían poner en práctica los gerentes y personal empleado de las boticas y farmacias tenemos las siguientes:

**La expresión oral en la atención y servicio:**

Relativo al conocimiento y desarrollo pragmático de las técnicas necesarias para lograr una mejor vocalización y pronunciamiento.

**Uso de la expresión corporal para vender más:**

Relativo al conocimiento e identificación de toda manifestación no verbal (gestual) que puede facilitar o complicar el proceso de relación

**El problema de las objeciones:**

Relativo al conocimiento de lo que en sí representa una objeción, tipos, actitudes que debe desarrollar el personal de venta frente a alguien que emite objeciones y sobre todo los métodos para lograr su eliminación.

**Conociendo al cliente, comprador o prospecto:**

Relativo a la diferenciación de los entes que intervienen en el proceso de venta; así como del conocimiento de los prototipos y de la forma de trato, que debe dárseles.

**Prospección en ventas, como incrementar mis posibles clientes.**

Relativo a los métodos existentes que permiten identificar nuevos posibles clientes o compradores.

**2.2.7 Los tipos de capacitación****a. por su formalidad:**

**Capacitación Informal:** está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo, un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos, muchas de las funciones de un contador incluyen algún tipo de capacitación. Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

**Capacitación Formal:** son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

## **Por su naturaleza**

**Capacitación de Orientación:** para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo, en caso de los colaboradores ingresantes.

**Capacitación Vestibular:** es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

## **Beneficios de la capacitación**

- ✓ Mejora del conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✓ Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- ✓ Mejora la relación jefes-subordinados.
- ✓ Es un poderoso auxiliar para la conversión y adopción de políticas.
- ✓ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.

### **2.2.9 Capacitación y desarrollo profesional:**

Cuando hablamos de capacitación y desarrollo profesional nos referimos a la educación que recibe una persona con el fin de estimular su efectividad en la posición que desempeña dentro de la compañía. Normalmente la capacitación tiene objetivos a corto o mediano plazo y busca desarrollar una capacidad específica, como por ejemplo: un curso de Excel. En contraste, el desarrollo profesional busca formar a mediano o largo plazo, líderes y ejecutivos con conocimientos y talentos específicos, por ejemplo: un posgrado en Finanzas. (Zevallos, 2012)

### **2.3.1 Definiciones de la rentabilidad**

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que

egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

En la economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

De acuerdo con Baca (2008), desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Siguiendo a Gitman (2003), desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está

directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

### **2.3.3 Importancia de la rentabilidad**

**Mejía (2012)** afirmó que la importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad.

#### **2.3.3.1 Tipos de rentabilidad**

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

##### **Rentabilidad económica (ROA)**

La rentabilidad económica o de la inversión (en inglés return on assets- ROA), mide la rentabilidad de los capitales invertidos y sólo se determina antes de impuestos. La viabilidad es lo que nos indica desde el punto de vista económico si es rentable la empresa. La viabilidad económica de un negocio varía con el nivel de actividad, una mejor gestión de inventario, reducción de plazos de pago de clientes o un permiso de renovación del capital mejora la rentabilidad.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

- ✓ Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.

- ✓ Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
- ✓ Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.
- ✓ Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

### **Formas de medir la rentabilidad**

Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuesto}}{\text{Activo total promedio}}$$

El resultado antes de interés e impuestos, se obtiene de los estados financieros. El activo total se maneja como promedio porque puede haber cambios del mismo a lo largo del periodo. Por ejemplo, si el periodo es anual, entonces se suma el activo de cada uno de los meses del año y se divide entre doce y se obtiene el activo total promedio.

### **Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

- ✓ Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
- ✓ Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.

- ✓ Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
  - Recurrir al financiamiento interno.
  - Recurrir al financiamiento externo.
  - Ampliar el capital.
  - Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios (promedio)}}$$

El resultado neto del ejercicio se obtiene de los estados de situación financieros, ya descontados los intereses e impuestos pagados. Los fondos o recursos propios de la empresa son los que pertenecen a la empresa y no están financiados. Hay que obtener el promedio de los mismos, porque pueden cambiar a lo largo del año.

### **2.3.1.2 Factores determinantes de la rentabilidad**

De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla.

Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado.
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto o servicio.

- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.  
Integración vertical.
- Costos operativos.
- Esfuerzo sobre dichos factores.

### **2.3.3.3 Formas de elevar la rentabilidad**

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo.

Alberto, Q. Resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

**Aumentar las ventas.** Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

**Mejorar la mezcla de ventas y clientes.** En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulo y premios a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, deles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incremente su línea de productos nuevos y mejorados y establezca un atractivo político de precios.

En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los

empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y en consecuencia, la competitividad de la empresa (Alberto, 2011).

### **Índice de rentabilidad sobre activos (ROA)**

El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades. La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un total de activos de 30 000, entonces:

$$\text{ROA} = (4\ 000 / 30\ 000) \times 100$$

Nos da un ROA de 13.3%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 13.3% con respecto a los activos que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 13.3% del total de sus activos en la generación de utilidades.

### **Índice de rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

El ROE nos da una idea de la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un patrimonio de 60 000, entonces:

$$\text{ROE} = (4\ 000 / 60\ 000) \times 100$$

Nos da un ROE de 6.6%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 6.6% con respecto al patrimonio que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 6.6% de su patrimonio en la generación de utilidades.

### **Índice de rentabilidad sobre ventas**

Mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y en el mismo periodo obtiene ventas netas por 20 000, entonces:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (4\ 000 / 20\ 000) \times 100$$

Nos da una rentabilidad sobre ventas de 20%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 20% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 20% del total de las ventas.

## **2.3.4 Micro y Pequeña Empresa.**

### **2.3.4.1 Definición:**

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña

Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La organización internacional del trabajo, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

**(Organización Internacional de Trabajo)**

#### **2.3.4.3 Caracterización de las Micro y pequeñas empresas**

El presente documento muestra la caracterización del micro y pequeña empresa en base al procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994.

Por razones de carácter Técnico y Presupuestal, no investigó en las actividades de Comercio y Servicio de reparación de vehículos, efectos personales y

enferos domésticos; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo, a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexos, que fueron materia del III Censo Nacional Agropecuario ejecutado entre los meses de Octubre y Noviembre de 1994.

## **2 4 Hipótesis**

El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector comercio rubro Boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016 tienen características propias.

### **III. Metodología**

#### **3.1 Tipo de investigación.**

El tipo de investigación fue cuantitativa y cualitativa, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumento de medición.

**Investigación cuantitativa**, es el tratamiento de información cuantificable, la cual se obtendrá mediante la aplicación de técnicas e instrumentos también cuantitativos, tales como encuestas, entrevistas u observación, cuyos resultados se pueden expresar en frecuencias, porcentajes o índices, y son generalizables a sujetos o poblaciones con características similares de los sujetos o población estudiada.

**La investigación Cualitativa**, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación; a veces, pero no necesariamente se prueban hipótesis.

Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Hernández, Fernández & Baptista (2010)

### **3.2 Nivel de la investigación.**

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

### **3.3 Diseño de investigación:**

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental descriptivo.



Dónde:

M = muestra conformada por las Mype encuestadas

O = observación de las variables: financiamiento, capacitación y la rentabilidad.

#### **No experimental**

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **Descriptivo**

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

### **3.4 Población:**

La población estuvo conformada por representantes legales del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay.

N= 13 representantes de las boticas de la provincia de Recuay.

### **Muestra**

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población.

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Hernández, 2007).

n= 13 representantes de la provincia de Recuay.

### **Criterio de Inclusión**

Todos los representantes legales que están de acuerdo en la entrevista.

Trabajadores de las Mype.

### **Criterio de Exclusión**

Algunos representantes que no brindaron información.

Las limitaciones de las Mype en el financiamiento, capacitación y rentabilidad.

### 3.5 Operacionalización de variables

VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.	Fuentes de financiamiento	Formal	¿Cómo obtuvo usted financiamiento para su micro empresa?
			Informal	¿Usted utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa?
			Externo	¿Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa?
			Interno	¿Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa?
		Tipos de instrumento financiero	Línea de descuento	¿Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa?
			Papeles comerciales	¿Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa?
<b>CAPACITACIÓN</b>	Capacitación es un desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.	Tipos de capacitación	Capacitación formal	¿La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial?
			Capacitación no formal	¿La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional?
			Capacitación informal	¿Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana?
<b>RENTABILIDAD</b>	Se denomina rentabilidad a 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.	Ratios para medir la rentabilidad	Rentabilidad sobre activos	Se utilizó el instrumento técnico de análisis documental
			Rentabilidad neta del patrimonio	
			Rentabilidad de ventas netas	

### **3.6 Técnicas e instrumentos**

#### **3.6.1 Técnicas**

En el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta

La técnica que se aplicó en la investigación es revisión bibliográfica, documental, encuesta, entrevista, mediante la revisión de libros, revistas, páginas web, y documentos de la entidad relacionados con el objeto de estudio.

#### **3.6.2 Instrumentos**

Se utilizó las fichas bibliográficas, como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información, a su vez se ha utilizado el cuestionario para realizar las encuestas y entrevistas.

**Encuesta:** Es un procedimiento de investigación, dentro de los diseños de investigación descriptivos (no experimentales) en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado o una entrevista a alguien, sin modificar el entorno ni el fenómeno. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, con el fin de conocer e0stados de opinión, ideas, características o hechos específicos

### **3.7 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. (Cano, 2015)

### 3.8 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b>            Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016</p> <p><b>OBJETIVO ESPECIFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016.</li> <li>✓ Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016.</li> <li>✓ Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, 2016</li> </ul>	<p>El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector comercio rubro Boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016 tienen características propias.</p>	<p><b>1. El tipo de investigación</b>            Cuantitativo y cualitativo</p> <p><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b>            Nivel descriptivo</p> <p><b>3. Diseño de la investigación</b>            Descriptivo simple – no experimental</p> <p><b>4. El universo y muestra</b>  <b>Universo:</b> 13 propietarios y administradores  <b>Muestra:</b> 13 propietarios y administradores</p> <p><b>5. Plan de análisis</b>            análisis descriptivo</p> <p><b>6. Principios éticos</b>            Justicia            honestidad</p>

### **3.9 Principios éticos**

Se definieron cuatro principios:

#### **a.- Consentimiento informado.**

Mediante este principio aseguraremos que los gerentes de las boticas participen en la investigación siempre y cuando sea compatible con sus valores, intereses y preferencias. La información que se brindó a los gerentes de las boticas y farmacias se les entregó en un lenguaje y de forma comprensible.

#### **b.- Anonimato.**

Se aplicó el cuestionario a los micro empresarios indicándoles a los trabajadores que la investigación será anónima y que la información obtenida será solo para fines de la investigación. En nuestro cuestionario solo se recolectó las iniciales de los nombres y apellidos de cada gerente y de los trabajadores de las boticas.

#### **c.- Respeto a los sujetos inscritos.**

1.- Se permitió que los gerentes de las boticas cambien de opinión si la investigación no concuerda con sus intereses y preferencias.

2.- Se respetó la privacidad de cada gerente en la investigación, de acuerdo a las reglas que se planteó al momento de hacer la encuesta se trabajara bajo la confidencialidad de sus datos.

#### **d.- Honestidad.**

Se informó a los gerentes de las boticas los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

#### IV. RESULTADOS

**Respecto al objetivo específico 01: describir a las principales características del financiamiento**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA RESULTADOS</b>
<b>Como obtuvo usted financiamiento para su micro empresa</b>	<b>1</b> Del 100% de los encuestados el 54% respondió que obtuvo financiamiento de entidades financieras, 31% afirmó que fue con sus ahorros personales y el 15% afirmó que utilizaron otros medios para obtener préstamos.
<b>Usted utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa</b>	<b>2</b> Del 100% el 46% afirmó que si utilizaron sus ahorros personales, 54% nos dijeron que no utilizaron sus ahorros personales.
<b>Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa</b>	<b>3</b> Del 100% de integrantes el 69% afirmaron que si utilizaron financiamiento externo para su micro empresa y el 31% afirmó que no utilizaron financiamiento externo para su micro empresa.
<b>Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa</b>	<b>4</b> Del 100% de los encuestados el 38% afirmó que si utilizó financiamiento interno para su micro empresa y el 62% afirmaron que no utilizó financiamiento interno para su micro empresa.
<b>Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa</b>	<b>5</b> Del 100% de personas el 46% afirmó que si utilizó los papeles comerciales para financiar su micro empresa y el 54% respondió que no utilizó papeles comerciales para financiar su micro empresa.
<b>Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa</b>	<b>6</b> Del 100% de los encuestados y el 31% afirmo que si utilizo línea de descuento para su Mype y el 69% respondió que no utilizó línea de descuento como instrumento financiero para su Mype.

**Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa**

**7**

Del 100% de trabajadores el 69% afirmaron que si recurren a entidades financieras para obtener préstamo y el 31% afirmó que no recurre a entidades financieras para obtener préstamo.

**Fuente:** elaboración propia en base a las tablas 1, 2, 3, 4, y 5 del Anexo 02

**Respecto al objetivo específico 02: describir a las principales características de la capacitación**

**La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial**

**8**

Del 100% de los propietarios el 69% nos respondieron que la empresa capacita a sus trabajadores en las instituciones y el 31% afirmó que no capacita en instituciones.

**La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional**

**9**

Del 100% nos respondió y el 38% afirmó que si capacitan a sus trabajadores en el sistema extraescolar y el 62% afirmó que la empresa no capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar.

**Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana**

**10**

Del 100% de los Mype el 54% nos afirmaron que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana y el 46% afirmó no han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana

**Fuente:** elaboración propia en base a las tablas 8, 9 y 10 del Anexo 02

### Análisis de estados financieros de Botica Mireya

#### Rentabilidad neta de ventas:

Utilidad Neta	2,974.58	0.05
Ventas netas	65,460.00	

#### Rentabilidad patrimonial:

Utilidad neta	2,974.58	0.10
Patrimonio	30756.00	

#### Rentabilidad de margen de ganancia bruta

utilidad bruta	4,490.61	0.07
Ventas netas	65,460.00	

#### Rentabilidad del activo:

Utilidad neta	2,974.58	0.07
Activos totales	42,696.00	

**Fuente:** elaboración propia en base a la investigación del Anexo 01

## 4.2 Análisis de resultados

### Respecto al financiamiento

Según nuestro estudio el 54% nos respondieron que obtuvieron financiamiento de entidades financieras, y el 31% fue mediante sus ahorros personales. Este resultado es coherente con **Maguiña (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011 – 2012. Donde obtuvo como resultados: Respecto al financiamiento el 43,75% obtuvo créditos, de los cuales el 57,15% fue obtenido de los Bancos Comerciales y el 42,846% de las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Este crédito fue destinado el 37.50% como capital de trabajo, el 12.50% para la adquisición de activos fijos, 31.25% para capacitación y el resto para el pago de deudas.

En cuanto a las formas de financiamiento el 46% afirmó que si utilizaron sus ahorros personales y el 54% afirmaron que no utilizaron sus ahorros personales. Por lo cual el resultado está relacionado con **Ramírez (2014)** en su tesis investigo, caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Y obtuvo los siguientes resultados: el 48% del personal administrativo tenían de 30 a 39 años, el 71% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino, el 40% de las MYPE tenían nivel tecnológico, el 47% son licenciados en administración, el 71% fueron del tipo de finanzas privadas, el 36% de fuentes de financiamiento fueron prestamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al

crédito de largo plazo, el 48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas.

El 69% nos dijo que si utilizaron financiamiento externo para su micro empresa y el 31% afirmó que no utilizaron financiamiento externo para su micro empresa. El resultado es coherente con **Paredes (2014)** en su tesis investigo: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014. Respecto al financiamiento el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, y 65% no utilizaron financiamiento externo, y el 45% utilizaron financiamiento interno, por otra parte, el 100% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, y el 100% considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio.

Según nuestro estudio el 38% afirmaron que si utilizó financiamiento interno para su micro empresa y el 62% nos precisó que no utilizó financiamiento interno para su micro empresa. Este resultado guarda relación con **Castillo (2015)** en su investigación que realizó sobre, caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú: Caso del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014. Obtuvo como resultado: Respecto al financiamiento: en el año 2014, el 75% de los empresarios recibieron montos de créditos entre 3,000 y 10,000 nuevos soles; el 56% afirmaron que utilizaron el financiamiento interno, el 100% de las Mype recibieron crédito del sistema bancario; al 50% les otorgaron el crédito al 2,5 % y 1,5% de interés mensual; el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como

capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Según nuestro estudio los documentos que utilizaban para obtener descuentos es que el 46% afirmó que si utilizó los papeles comerciales para financiar su micro empresa y el 54% afirmaron que no utilizó papeles comerciales para financiar su micro empresa. Por lo que el resultado guarda relación con **Casanova (2015)** en su tesis titulada: características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011. Obtuvo como resultado: Respecto al financiamiento, se determinó que los créditos solicitados y otorgados fueron de entidades bancarias entre ellas tenemos a EDYFICAR y CMAC Santa el cual su tasa de interés es entre 26% y 29% anual y el plazo a pagar es entre 6 a 12 meses, el destino de los préstamos fueron para capital de trabajo donde su rotación tiene que ser más rápido para recuperar el capital invertido. Respecto a la optimización de la rentabilidad, se observó que el financiamiento fue oportuno, ya que mejoró su rentabilidad de las MYPE, pues incrementaron sus ventas manteniendo sus costos y esto permitió elevar sus ganancias, también se observó que el costo oportunidad fue mayor al capital invertido por los dueños, debido a la fuerte demanda que existe en Huarney.

Del 100% de encuestados el 31% afirmaron que si utilizó línea de descuento para su Mype el 69% nos precisó que no utilizó línea de descuento como instrumento financiero para su Mype. Este resultado guarda relación con **Pino (2013)** en su tesis investigo: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010. Obtuvo como resultados: Respecto de la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron de la capacitación, sus

Mype tienen las siguientes características: Solo el 20% recibió capacitación para el otorgamiento para el crédito financiero, siendo Inversión del Crédito Financiero y Manejo empresarial respectivamente, considerando que el 90% considera a la capacitación como una inversión para la empresa. Con lo que respecta al financiamiento el 78% mencionan que utilizaron papeles comerciales como una opción para poder obtener el financiamiento.

El 69% de los Micro empresarios afirmaron que si recurren a entidades financieras para obtener préstamo y el 31% afirmó que no recurre a entidades financieras para obtener préstamo. Este resultado guarda relación con **Luna (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013. Obtuvo como resultados: Respecto a la Capacitación.- Un 60% de examinados considera que los organismos estatales no ponen al alcance capacitación en este rubro. Un 50% aseveran que las Mype de heladería artesanal realizan capacitación después de obtener algún financiamiento. Respecto a la Rentabilidad.- El 70% de examinados consideran que las Mype de este rubro destinan gran parte de su rentabilidad para solventar la economía familiar. Asimismo, un 40% señala que las heladerías artesanales deberían invertir del 5% al 7% de su utilidad en la capacitación de personal. El 70% considera que la sostenibilidad de estos negocios depende de la capacitación laboral, buenas prácticas y una correcta administración para ser rentable.

## **Respecto a la capacitación**

El 69% señaló que la empresa capacita a sus trabajadores en las instituciones con reconocimiento oficial, y el 31% afirmó que no capacita en instituciones. Este resultado es coherente con **Casanova (2015)** en su tesis titulada: características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a las características de las MYPE: Todas las MYPE cuentan con más de 5 años en el negocio con el cual se observó que tienen estabilidad en el negocio, cuentan con menos de 5 trabajadores, el 33,33% cuenta con capital propio y el 66,67% con capital ajeno. Respecto al financiamiento, se determinó que los créditos solicitados y otorgados fueron de entidades bancarias entre ellas tenemos a EDYFICAR y CMAC Santa el cual su tasa de interés es entre 26% y 29% anual y el plazo a pagar es entre 6 a 12 meses, los destinos de los préstamos fueron para capital de trabajo donde su rotación tiene que ser más rápido para recuperar el capital invertido.

El 38% afirmaron que si capacitan a sus trabajadores de acuerdo al sistema extraescolar y el 62% afirmó que la empresa no capacita a sus trabajadores de acuerdo al sistema extraescolar. Este resultado guarda relación con **Ramírez (2014)** donde investigo en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Y obtuvo los siguientes resultados: el 48% del personal administrativo tenían de 30 a 39 años, el 71% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino, el 40% de las MYPE tenían nivel tecnológico, el 47% son licenciados en administración, el 71% fueron del tipo de finanzas privadas, el 36% de fuentes de financiamiento fueron prestamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a

formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo.

Según nuestro estudio de investigación el 54% aseguraron que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad gracias a la experiencia cotidiana y el 46% señalaron que no han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana. Por lo que se puede afirmar que guarda relación con **Aguirre (2013)** en su tesis investigo: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. Y obtuvo los siguientes resultados: Respecto de la capacitación: El 88% recibió capacitación para obtener el crédito financiero, el 63% ha recibido capacitación en Marketing y ventas a nivel empresarial.

### **Respecto a la rentabilidad**

Esta ratio nos muestra el margen de ganancias neta que espera la empresa por una venta realizada, y el margen de ganancia neta para el año 2016 fue de 0.05%. Por lo que este resultado es coherente con **Blas (2013)** en su investigación realizó sobre: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Obtuvo como resultados, en 2.03% aumento sus ventas donde logro invertir con préstamos de entidades bancarias para invertir más capital y así tener una mejora de su rentabilidad económica.

Este índice nos muestra la rentabilidad patrimonial y mide la productividad de los capitales propios de la empresa que nos muestra un 0.10% para el año 2016. Este resultado tiene estudios similares a **Pino (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Donde obtuvo como resultados el 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años, la rentabilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior y para el año 2012 fue de 3.05%.

Este índice nos indica el saldo de la ganancia disponible para afrontar los gastos administrativos y ventas de la empresa, y el margen de ganancia bruta es de 0.07% para 2016. Este resultado guarda relación con **Pino (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Donde obtuvo como resultados El 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años, la rentabilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior y para el año 2012 fue de 3.05%. Como margen de ganancia bruta obtuvo el 4.07% por lo que las Mype de sector comercio rubro veterinarios del distritito de Chimbote son muy rentables.

Este índice determina la rentabilidad del activo mostrando la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, y la rentabilidad del activo para el año 2016 fue de 0.07%. Por lo que este resultado guarda relación con **Aguirre (2013)** en su tesis presentó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. Donde obtuvo como resultados en un 8% fue el crecimiento de su liquidez

corriente en las ventas de insumos agrícolas, también tuvo un aumento patrimonial en un 14% por lo que la rentabilidad en insumos agrícolas tuvieron resultados positivos, los activos de la empresa para el siguiente año aumentaron en un 11.56% lo que refleja que las Mype tienden a aumentarse debido a que en dicho rubro hay mejoras y son muy rentables.

## V. CONCLUSIONES

**5.1** Se han descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay, 54% de su financiamiento es mediante entidades financieras, el 54% afirmó que no utilizaron sus ahorros personales, el 69% afirmaron que si utilizaron financiamiento externo para su micro empresa, el 62% precisaron que no utilizaron financiamiento interno para su micro empresa, el 54% nos dijeron que no utilizaron papeles comerciales para financiar su micro empresa, el 69% afirmó que no utilizo línea de descuento como instrumento financiero, el 69% respondieron que si recurren a entidades financieras para obtener préstamo. Lo que se puede afirmar que las micro y pequeñas empresas de sector comercio rubro boticas tienen en la mayoría financiamiento mediante entidades bancarias, lo que significa que tiene un capital de trabajo bueno, y también cuando obtuvieron prestamos les otorgan descuentos en los intereses a pagar porque les dan oportunidades a los micro empresarios y eso va servir para crecer significativamente en su mype.

**5.2** Se han descrito las principales características de la capacitación de la MYPE del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay, el 69% preciso que la empresa capacita a sus trabajadores en las instituciones financieras con reconocimiento oficial, el 62% afirmó que la empresa no capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar y el 54% de los encuestados afirmaron que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana. Con lo que podemos verificar que las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas son de nivel muy bajo ya que los trabajadores de dicho rubro afirman que no realizan capacitación pertinente, a la vez los trabajadores no

son capacitados de acuerdo al sistema escolar de los últimos años, y los microempresarios afirman que gracias a su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana les facilita tener opciones de manejar su Mype.

**5.3** Se ha descrito las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en la provincia de Recuay, la rentabilidad neta de ventas fue 0.05%; la rentabilidad patrimonial es de 0.10%; y la rentabilidad de activo de 0.07%. Lo que muestra que la rentabilidad que tiene las boticas es muy buena, debido a que las ventas se incrementan a diario establecen crecimiento de vender sus productos, y ello ayuda a que la utilidad crezca y tenga un aumento patrimonial y también crea un mejor capital de trabajo a un largo plazo.

**5.4** Quedan determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, el financiamiento respondió favorablemente debido a que participaron con créditos de entidades financieras, y con respecto a la capacitación deben de tener en cuenta que los micro empresarios deben capacitar a los trabajadores con reglamentos de sistema extraescolar de los últimos años, para que los trabajadores tengan un desenvolvimiento estable y bueno en su micro empresa, y con respecto a la rentabilidad debido a que la mype muestra una buena rentabilidad que incremento el patrimonio de la empresa y mejoro también el capital de trabajo en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- 6.1** Se les recomienda a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, dada la creciente tendencia de los microempresarios a solicitar financiamiento se debe informar a los microempresarios sobre la mejor forma de hacer uso del financiamiento interno y externo, así como elegir la tasa de interés más baja. Por otro lado, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas de la creciente solicitud de créditos de las entidades financieras por parte de las MYPE, se les recomienda también a utilizar ahorros personales como capital de trabajo para emprender más el negocio.
- 6.2** Dado que la capacitación de los trabajadores de las MYPE es mínima, se deben programar charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación de los trabajadores para el desarrollo de las MYPE en base al sistema escolar de los últimos años, así como también la realización de estudios explicativos para determinar que las capacitaciones que realizan las instituciones son con reconocimiento oficial otorgando certificados de validez.
- 6.3** Los microempresarios del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay deben de crear sucursales, para hacer crecer su Mype en las principales calles o avenidas de la provincia de Recuay para aumentar el volumen de las ventas, ya que les va ayudar a mejorar más la rentabilidad de las boticas y ello va servir para pagar los préstamos o también pagar a los proveedores; es así que la rentabilidad patrimonial va aumentar y para eso se debe buscar asesorías de profesionales y más socios que puedan invertir y que les ayude a hacer los análisis de la rentabilidad que

tiene cada negocio y así hacer el cálculo de manera eficiente cada indicador de la rentabilidad.

**6.4** Se les recomienda a los microempresarios del sector comercio rubro boticas en la provincia de Recuay, deben de trabajar con sus recursos propios y además trabajar con créditos financieros como una línea de base para mantener y/o fomentar su capital de trabajo, con respecto a la capacitación se debe capacitar al personal de sus trabajadores para que puedan tener mejor calidad de trabajo y también al obtener créditos financieros los empresarios deben de hacer un capacitación de análisis financiero para elegir el tipo que le convenga al obtener préstamo, con respecto a la rentabilidad va crecer con mejorar e invertir en nuevos locales y también ayuda mejorar el capital de trabajo para ello es necesario tener la ayuda de un profesional que esté capacitado para realizar un análisis contable de la rentabilidad que maneja la Mype.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Acedo, M. (2010).** *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España entre 2007 y 2009.* Tesis para optar el grado de doctorado en la universidad de España. Recuperado de:

<https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detnot>

**Aguirre, A. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012.* Tesis para obtener la licenciatura en la universidad de ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028122>

**Alvarado, E. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Ica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034365>

**Adriani, A (2009).** *Definición de las Mypes en las en las acciones empresariales.*

Recuperado de:

[http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro\\_de\\_oro\\_i\\_2828\\_may29\\_28129.pdf](http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro_de_oro_i_2828_may29_28129.pdf)

**Alberto, D. (2011).** *Análisis de rentabilidad económica y financiera y las propuestas de mejoramiento de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de:

<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>

**Aparicio, M. (2012).** *Los tipos y conflictos en el financiamiento de los mercados financieros.* Recuperado de:

[http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/20647/1/01\\_treball\\_final\\_parte1.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/20647/1/01_treball_final_parte1.pdf)

**Alarcón, F. (2011).** *Teorías de la estructura financiera.* Recuperado de:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

**Ávila, D y Sánchez, T. (2012).** *Las Micro y pequeñas empresas.* Trabajo de investigación. Recuperado de:

<http://gestion.pe/economia/gobierno-publica-nuevo-regimen-mype-tributario-que-consiste-y-quienes-se-beneficiaran-2177569>

**Blas, E. (2013).** *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011.* Tesis para obtener la licenciatura en la universidad de ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034390>

**Bebczuk, R. (2010).** *Acceso al financiamiento de las Pyme en la Argentina.* Tesis para obtener la licenciatura en Administración en la universidad de Argentina.

Recuperado de:

<http://www.cepal.org/es/publicaciones/5207-acceso-al-financiamiento-de-las-pymes-en-argentina-estado-de-situacion-y>

**Casanova, L. (2015).** *Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011.* Tesis para obtener el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036066>

**Castillo, D. (2015).** *Caracterización del financiamiento de las micro y la pequeña empresa del Perú: Caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de CHIMBOTE. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036910>

**Dionicio, S. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039596>

**Díaz, C. (2010).** *El financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de:

<https://www.stat.auckland.ac.nz/~iase/publications/dissertations/07.Diaz.Dissertation.pdf>

**Domínguez, J. (2010).** *La segmentación de los mercados financieros*. Recuperado de:

<https://www.fing.edu.uy/inco/proyectos/fusion/dominguez-thesis.pdf>

**Espinoza, C. (2008).** Docente universitario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, manifiesta que las MYPE en el Perú

**Farfán, R. (2013).** Informalidad y financiamiento de las Mypes rubro picanterías en Catacaos Piura, año 2012. Tesis para optar el grado de doctorado en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034339>

**Ferruz, C. (2004).** Defunciones del financiamiento en las Mype. Recuperado de:

<http://www.revista-eea.net/documentos/23136.pdf>

**Gachpin, H. (2013).** *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas licoreras en México*. En México, para optar el grado de bachiller en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-de-las-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>

**González & Álvarez (2010).** *Financiamiento a la inversión de las pymes en Costa*

*Rica*. Tesis para optar el título profesional de Lic. En administración de empresas. Recuperado de:

<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5211/lcl3261.pdf;jsessionid=08662CB3E8BBED952049CA48DBC46F9B?sequence=1>

**Guzmán, F. (2010)** *Tipos de capacitación en el aprendizaje*. Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/echelone/tecnicas-de-capacitacin>

**Kong, D & Moreno, T. (2014).** *Tesis de titulación sobre Influencia de las fuentes de*

*financiamiento en el desarrollo de las Mype del Distrito de San José –*

*Lambayeque en el período 2010 –2012*. Tesis para optar la licenciatura en

Administración en la universidad de Chiclayo. Recuperado de:

<http://tesis.usat.edu.pe/jspui/handle/123456789/338>

**Lira, M. (2009).** Manifiesta que uno de los problemas principales que tiene que

enfrentar las MYPE es el financiamiento.

**Luna, L. (2013).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de*

*las micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el*

*distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013*. Tesis para

optar el título profesional de contador público en la universidad de Apurímac.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034428>

**Maguiña, G. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011 – 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035438>

**Medrano, M. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y la pequeña empresa del sector comercio - rubro artesanía asháninca del anexo de Pampa Michí distrito de Perene provincia de Chanchamayo periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chanchamayo. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034429>

**Mejía, C. (2012).** *Importancia de la rentabilidad.* Recuperado de:

[http://www.planning.com.co/bd/valor\\_agregado/Julio1999.pdf](http://www.planning.com.co/bd/valor_agregado/Julio1999.pdf)

**Muñoz, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPE del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

**Osorio, F. (2015).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

*artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la ULADECH –Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040268>

**Otero, R. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil - rubro confecciones del emporio comercial gamarra, La Victoria.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de la Victoria. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034246>

**Paredes, M. (2014).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040248>

**Peña, T. (2014).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034170>

**Pino, T. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028130>

**Prevé, C. (2010).** *La rentabilidad de las empresas.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Cuba. Recuperado de:

<http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>

**Ramírez, L. (2014).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040247>

**Rangel, H. (2011).** *El sistema nacional de capacitación para las mejoras de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de:

[http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro\\_de\\_oro\\_i\\_2828\\_may29\\_28129.pdf](http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro_de_oro_i_2828_may29_28129.pdf)

**Rosales, A. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034367>

**Trigoso, F. (2013).** El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Uladech - Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

**Saavedra, T. (2010).** *Definición de la capacitación.* Recuperado de:

<http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

**Soria, D. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011.* Tesis para optar la licenciatura en Administración en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034190>

**Vega, R. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Huancavelica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

**Zevallos, A. (2012).** *Importancia de la capacitación.* Recuperado de:

[http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/familia\\_chamba/2014/familia\\_chamba\\_02-2014.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/familia_chamba/2014/familia_chamba_02-2014.pdf)

# ANEXOS

Anexo 01:

**BOTICA MIREYA**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2016**  
**EXPRESADO EN SOLES**

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>
Efectivo y equivalente de efectivo	24575.40		
cuentas por cobrar comerciales	4650.00	Cuentas por pagar comerciales ter.	5240.00
Existencias	12450.60	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>5240.00</b>
		<b>Pasivo no corriente</b>	
		Obligaciones financieras	6700.00
<b>Total activo corriente</b>	<b>41676.00</b>	<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>6700.00</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>Patrimonio neto</b>	
Inmueble maquinaria y equipo	8345.00	Capital	24306.00
Deprec. Y amortización acumulada	-7325.00	Resultados acumulados	6450.00
<b>total activo no corriente</b>	<b>1020.00</b>	<b>Total patrimonio neto</b>	<b>30756.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b><u>42,696.00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b><u>42,696.00</u></b>

**BOTICA MIREYA**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO**  
**POR FUNCIÓN**  
(Expresado en Soles)

**INGRESOS OPERACIONALES**

Ventas Netas (Ingresos operacionales)		65,460.00
Otros Ingresos Operacionales		7,245.00
		<b>72,705.00</b>
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>		<b>72,705.00</b>
Costo de Ventas (operacionales)		-21,000.00
		<b>51,705.00</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>51,705.00</b>
Gastos de Ventas	-16,906.59	
Gastos de Administración	-30,307.80	-47,214.39
		<b>4,490.61</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>4,490.61</b>
Participación de los trab. 8%		-359.25
		<b>4,131.36</b>
<b>UTILIDAD DESPUES DE PART. DE I. RENTA</b>		<b>4,131.36</b>
Impuesto a la Renta 28%		-1,156.78
		<b>2,974.58</b>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>2,974.58</b>

## ANEXO N° 02

### Respecto a las características del financiamiento

Tabla 01: como obtuvo financiamiento para su micro empresa

Como obtuvo usted financiamiento para su micro empresa	fi	%
a) ahorros personales	4	31
b) entidades financieras	7	54
c) otras personas	2	15
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

Figura 01

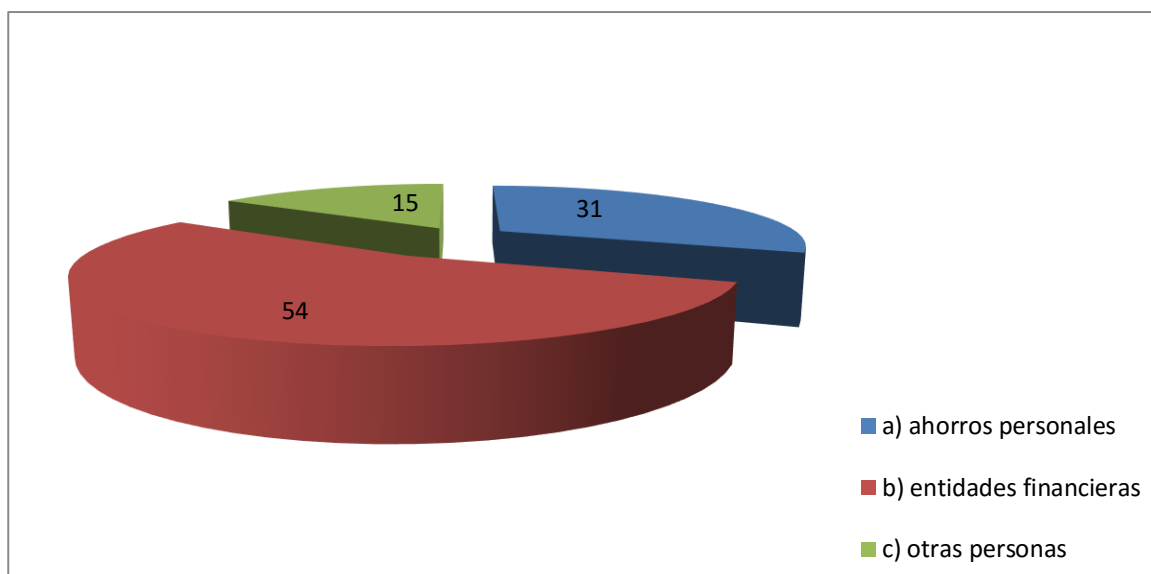


Figura 01: como obtuvo usted el crédito financiero para su micro empresa

Tabla 01

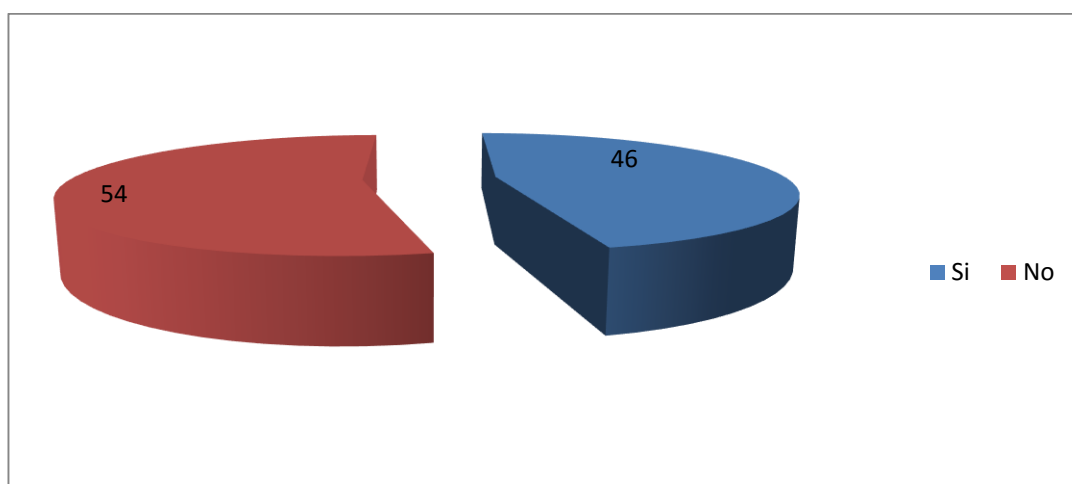
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 54% afirmó que obtuvo financiamiento de entidades financieras, 31% afirmó que fue con sus ahorros personales y el 15% afirmó que utilizaron otros medios para obtener préstamos.

Tabla 02: Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa.

<b>Usted utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	6	46
No	7	54
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 02**



**Figura 02:** Ud. Utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa.

**Tabla 02**

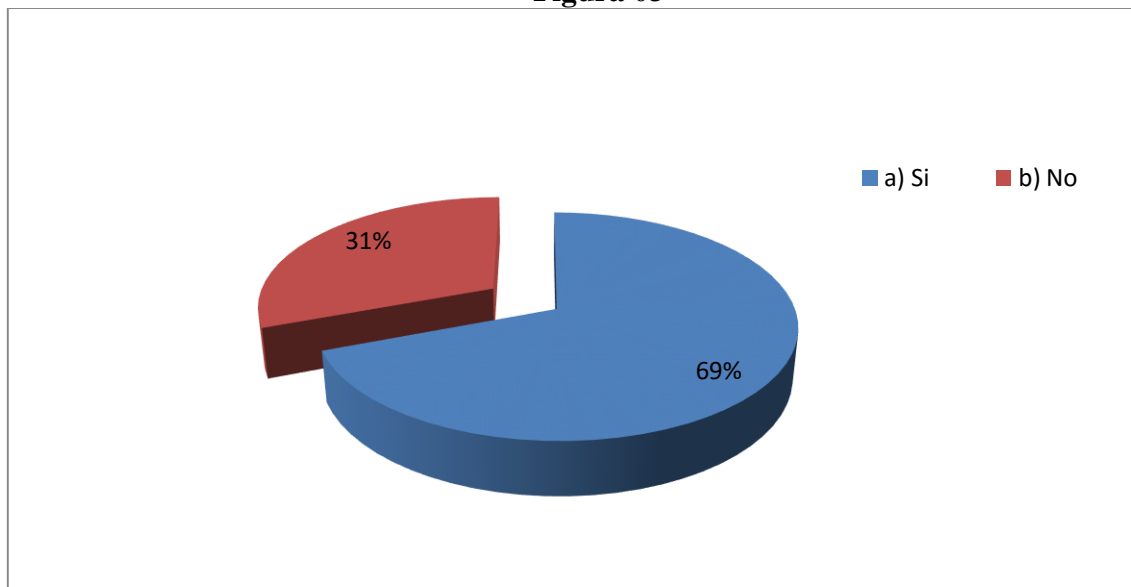
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 46% afirmó que utilizó sus ahorros personales, el 54% afirmó que no utilizaron sus ahorros personales.

Tabla 03: Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa

<b>Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 03**



**Figura 03:** Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa

**Tabla 03**

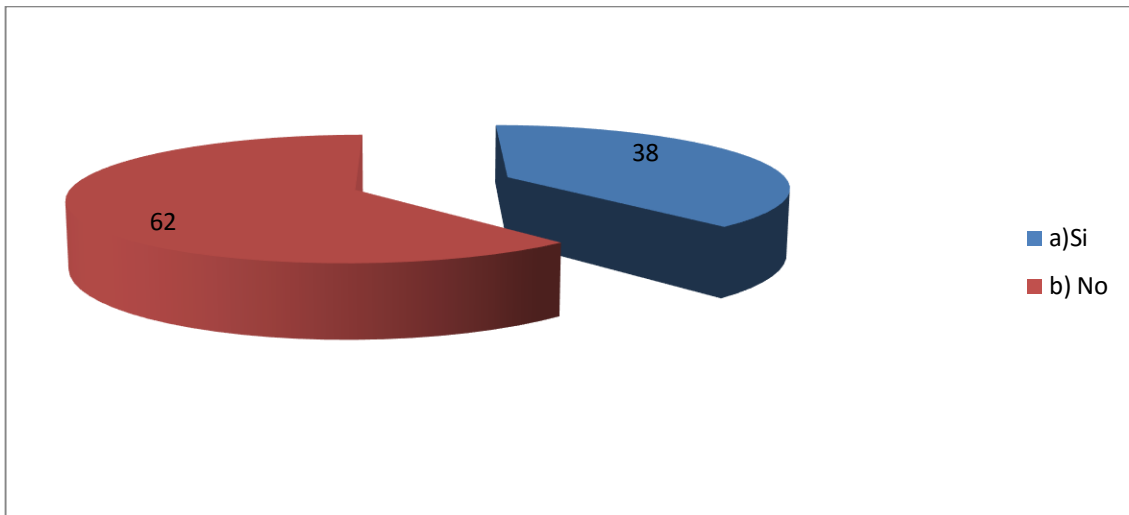
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 69% afirmó que si utilizaron financiamiento externo para su micro empresa y el 31% afirmó que no utilizaron financiamiento externo para su micro empresa.

Tabla 04: Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa

<b>Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	5	38
b) No	8	62
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 04**



**Figura 04:** Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa

**Tabla 04**

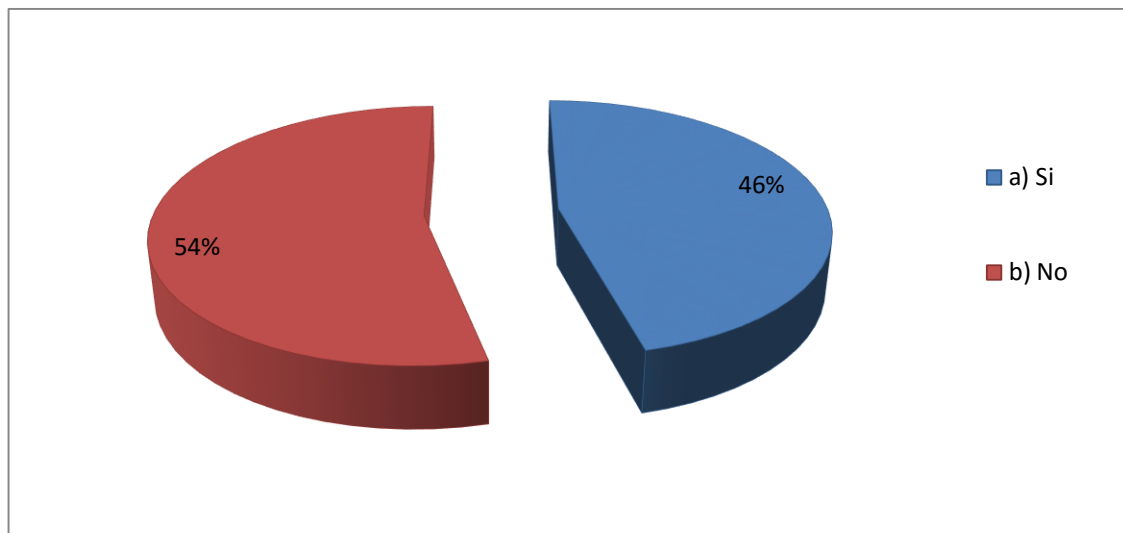
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 62% afirmó que no utilizó financiamiento interno para su micro empresa y el 38% afirmó que si utilizó financiamiento interno para su micro empresa.

Tabla 05: Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa

<b>Ud. Utilizó papeles comerciales para poder financiar su Mype</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	6	46
b) No	7	54
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 05**



**Figura 05:** Ud. utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa

**Tabla 05**

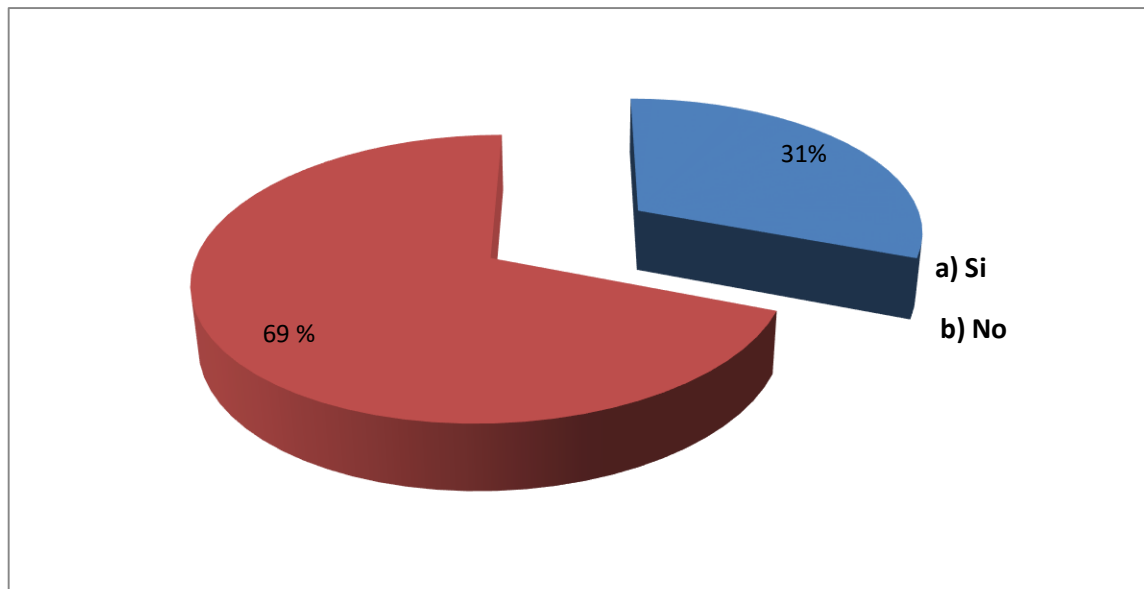
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 54% afirmó que no utilizó papeles comerciales para financiar su micro empresa y el 46% afirmó que si utilizó los papeles comerciales para financiar su micro empresa.

Tabla 06: Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa

<b>Ud. Utilizó línea de descuento como instrumento financiero para su Mype</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	4	31
b) No	9	69
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 06**



**Figura 06:** Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa

**Tabla 06**

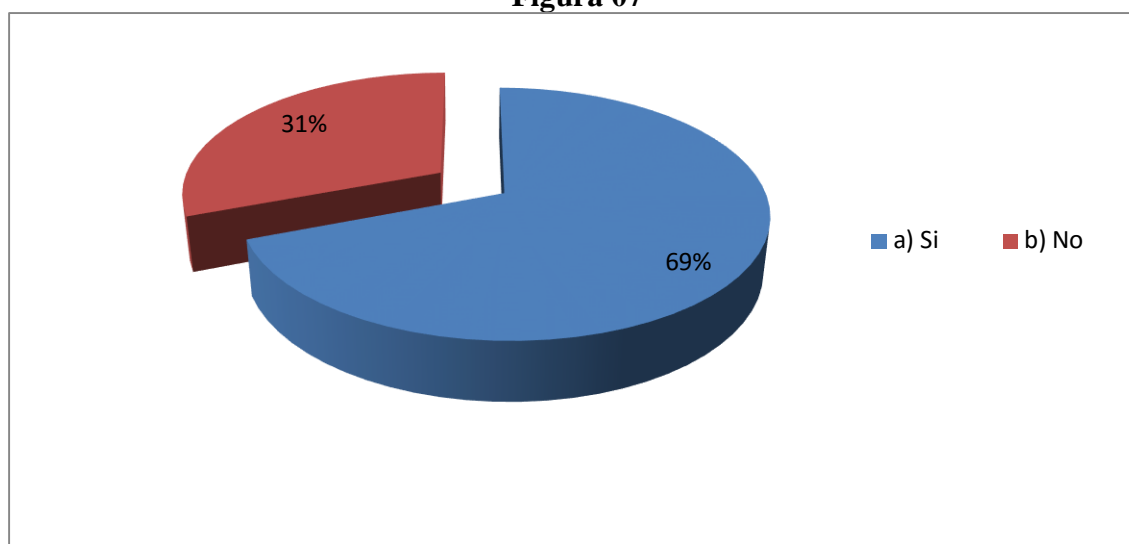
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 69% afirmó que no utilizó línea de descuento como instrumento financiero para su Mype y el 31% afirmó que si utilizó línea de descuento para su Mype.

Tabla 07: Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa

<b>Ud. Recurre a entidades financiar para obtener préstamo</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 07**



**Figura 07:** Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa

**Tabla 07**

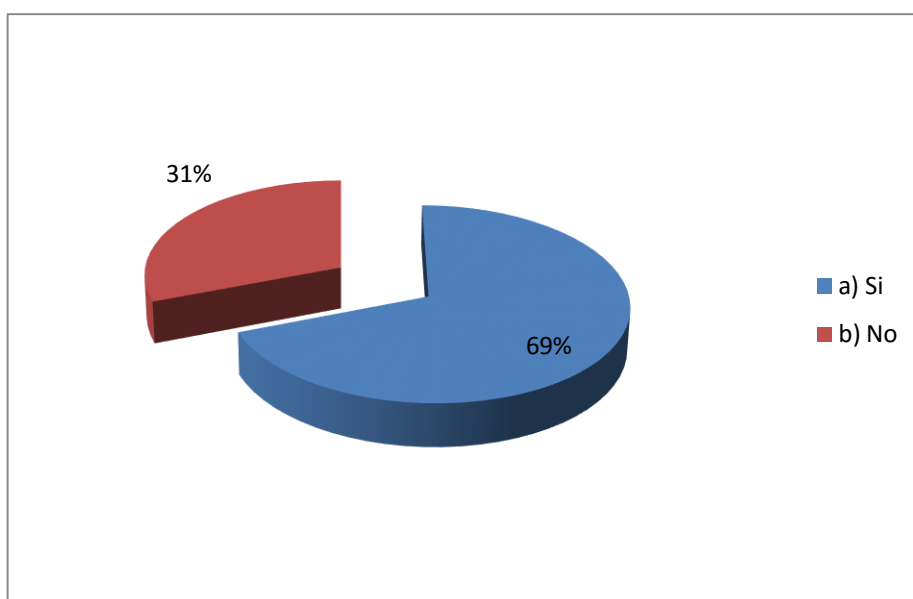
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 69% afirmó que si recurren a entidades financieras para obtener préstamo y el 31% afirmó que no recurre a entidades financieras para obtener préstamo.

Tabla 08: La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial

<b>la empresa capacita a sus trabajadores en instituciones</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 08**



**Figura 08:** La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial.

**Tabla 08**

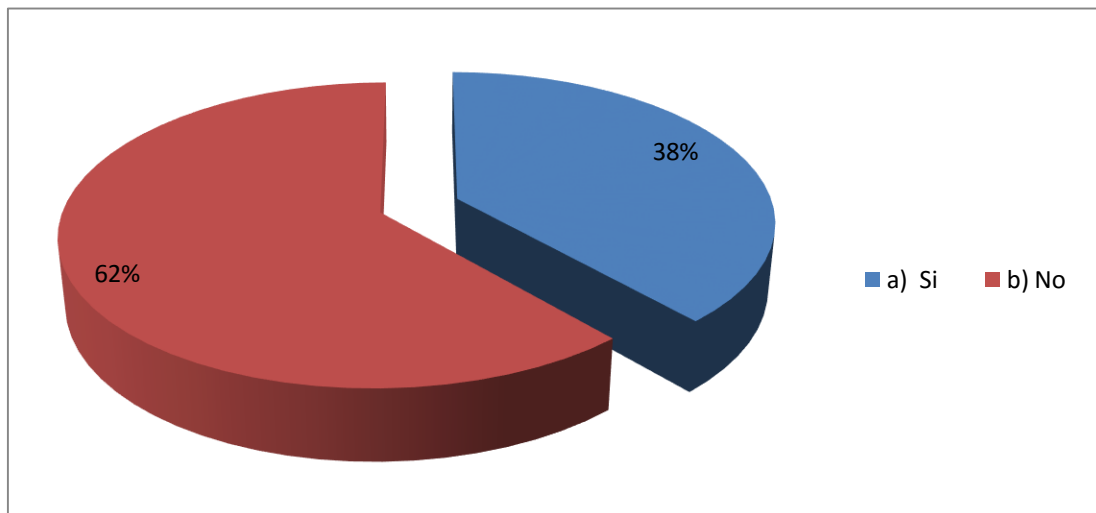
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 69% afirmó que la empresa capacita a sus trabajadores en las instituciones y el 31% afirmó que no capacita en instituciones.

Tabla 09: La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional

<b>La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	5	38
b) No	8	62
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 09**



**Figura 09:** La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional

**Tabla 09**

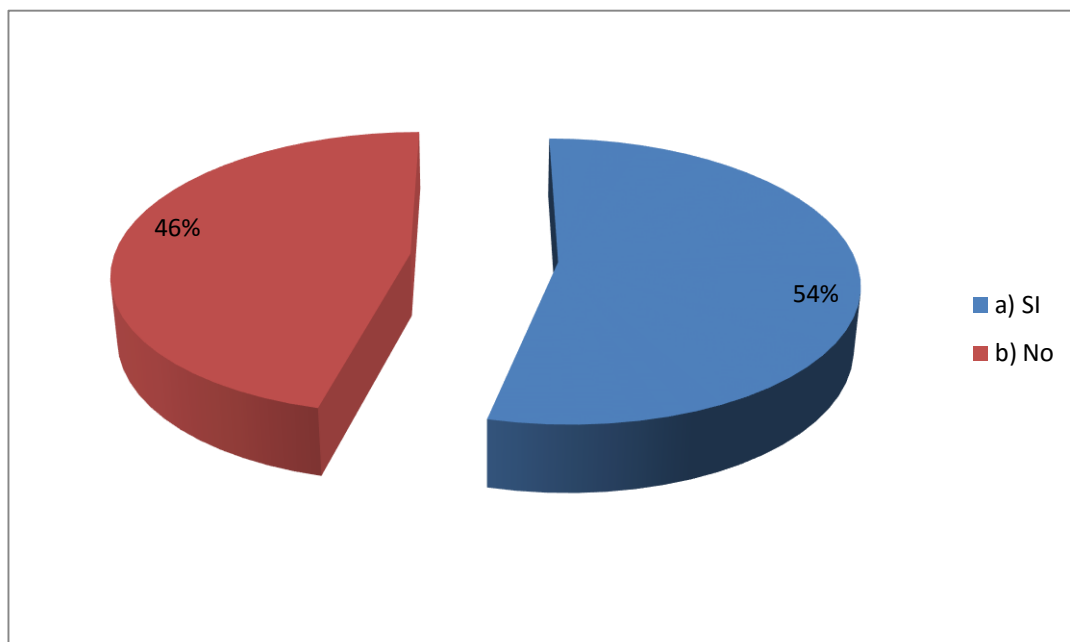
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 62% afirmó que la empresa no capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar y el 38% afirmó que si capacitan a sus trabajadores en el sistema extraescolar.

Tabla 10: Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana

<b>Los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana</b>	fi	%
a) SI	7	54
b) No	6	46
<b>TOTAL</b>	13	100

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay.

**Figura 10**



**Figura 10:** Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana

**Tabla 10**

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 54% afirmó que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana y el 46% afirmó no han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana.

## ANEXO N° 3

### CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mype  
del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas de la provincia de Recuay, periodo 2016”** Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y sólo servirán para fines académicos y de investigación. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación

Encuestador (a): ...

Fecha: .../...../.....

1. ¿Cómo obtuvo usted financiamiento para su micro empresa?
  - a. Ahorros personales
  - b. Amigos y/o familiares
  - c. Otros terceros
  
2. Usted utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa
  - a. Si
  - b. No

3. Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa
  - a. Si
  - b. No
  
4. Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa.
  - a. Si
  - b. No
  
5. Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa.
  - a. Si
  - b. No
  
6. Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa.
  - a. Si
  - b. No
  
7. Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa.
  - a. Si
  - b. No
  - c. No opina
  
8. ¿La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial?
  - a. Si
  - b. No

9. ¿La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional?
- a. Si
  - b. No
10. ¿Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana?
- a. Si
  - b. No