

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS DE LA  
PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA,  
PERÍODO 2016.

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

**AUTORA:**

BR. KATTY MARISOL GARAY DOMINGUEZ

**ASESOR:**

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**TINGO MARÍA – PERÚ**

**2016**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.  
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne  
Secretario

Mgtr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros  
Miembro

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios**, por su provisión en la elaboración del presente informe, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo tiempo.

## **DEDICATORIA**

**A mis padres,** porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, me animaron en todo momento a seguir a pesar de las circunstancias.

**A mis docentes,** por su paciencia ya que me enseñaron los retos de mi carrera profesional, me guiaron hacer una profesional eficiente y responsable y me aconsejaron a ser mejor cada día, fueron muy importantes para mi formación profesional.

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 11 Ferreterías de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPES, el 46% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 46% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 46% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 27% en el mejoramiento de su capacitación. Respecto a la capacitación, el 55% de los microempresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 37% de los microempresarios encuestados se capacitaron en inversión de crédito y en 27% en administración de recursos humanos. Respecto a la rentabilidad, el 73% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido, y el 64% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro Ferreterías.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE

## **ABSTRACT**

The present investigation was to general objective to describe the main features of the financing, the training and the profitability of MSES of the trade sector, item Hardware stores of the province of Leoncio Prado - Tingo Maria, period 2016, the investigation was both a quantitative and descriptive level, to develop it chose a sample of 11 Hardware Stores of a population of 22, who were applied a structured questionnaire using the technique of the survey. Being the main results: on the profile of MSES, 46% reported having more than 3 years old business. With regard to financing, 46% of MSES surveyed stated that received commercial loans, 46 per cent of MSES which received credit invested it in working capital and 27% in the improvement of their training. With regard to the training, 55 per cent of the microentrepreneurs surveyed said that they received training before the granting of the credit, 37 per cent of microentrepreneurs surveyed were trained in investment credit and at 27 per cent in human resources administration. With regard to the profitability, 73 per cent of the respondents said that their microentrepreneurs profitability improved by the funding received, and 64% by the training received toward him and his staff. The research concludes that the majority of the legal representatives of MSES surveyed its profitability improved by the financing and training received, since factors which are essential to their economic development and business management of the trade sector, item Hardware Stores.

**Key words: financing, training, profitability, MSES.**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Jurado Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Tablas.....	viii
Índice de gráficos.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	06
2.1 Antecedentes.....	06
2.2 Bases teóricas.....	15
2.3 Marco conceptual.....	27
III. METODOLOGÍA.....	30
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	30
3.2 Diseño de la investigación.....	30
3.3 Población y muestra.....	32
3.4 Técnicas e instrumentos.....	33
3.5 Definición y operacionalización de las Variables.....	34
IV. RESULTADOS.....	38
4.1 Resultados.....	38

4.2 Análisis de los resultados .....	60
V. CONCLUSIONES.....	63
Referencias bibliográficas .....	65
Anexos.....	68

## Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	34
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	37
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	39
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE.....	40
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	41
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	43
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	44
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	45
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	48
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	51
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57
Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	39
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.....	40
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	41
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	42
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	43
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	44
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	45
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	47
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	48
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	51
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56
Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la	

capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57
Gráfico 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.....	58
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto...59	

## **I.INTRODUCCIÓN**

El trabajo de investigación denominado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los Micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro Ferretería de la Provincia de Leoncio Prado periodo 2016”, que a continuación presento, tiene por objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercial, rubro ferretería en la Provincia de Leoncio Prado de Tingo María, las cuales se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores constantemente buscan estrategias para generar competitividad.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor 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 —Chile, Brasil y México—, 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.(**Lourffat,2008**)

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) representan el 98% del total de empresas e iniciativas económicas en el Perú; generan aproximadamente el 75% del empleo y aportan alrededor del 44% de la riqueza generada. Las MYPES exportadoras suman 1,674 de un total de 3,057 empresas, pero por el tamaño de sus ventas su participación es poco significativa, con una participación en las exportaciones de poco menos del 1%. La problemática de las MYPES demanda romper los paradigmas con los que han venido operando por lo que queremos, dado el nuevo contexto, comprender su naturaleza, establecer nuevos retos y valorar su potencial, a fin de establecer nuevas estrategias, pertinentes y generadoras de valor con responsabilidad social.

Por lo que la capacitación y la financiación son importantes para el crecimiento y las ventajas entre ellas, generando un elevado desarrollo y alta rentabilidad (Rubio, 2010).

Zevallos (2010), indica que en el Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La gran mayoría de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no

remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares.

Además Zevallos, sostiene que las MYPES, aportan aproximadamente el 47.0% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

En relación al desarrollo exportador del país, de las 6,656 empresas exportadoras, el 64.0% de ellas son MYPES, pero sobre el valor total exportado por el país, aproximadamente \$ 27,800 millones, las MYPES solo representan el 3.0%. Asimismo, hay responsabilidad del Estado peruano en relación a sobrecostos que claramente restan competitividad a la actividad empresarial en el país, por ejemplo, en Infraestructura (carreteras, puertos, entre otros) la desventaja es evidente, el flete aéreo, de Callao a Miami para un perecible fresco puede ser hasta 15% más costoso que un flete para el mismo producto de Santiago a Miami. Movilizar un contenedor (FCL) de 40' en el puerto Callao cuesta por todo concepto, aproximadamente, \$ 600, mientras que en Valparaíso o Buenaventura puede costar hasta 30% menos.

Concluye Zevallos, que en Financiamiento, las MYPES peruanas tienen limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasas de 35-40% asumidas por muchas MYPES en el país hacen no competitivo su producto en el mercado internacional. En relación a la Presión Tributaria, la alta carga tributaria es en parte el poco interés de muchas MYPE informales en el Perú de pasar a la formalidad. La MYPE es informal simplemente porque no entiende ni cree en las ventajas de formalizarse. En relación a sus niveles de competitividad, existen serias deficiencias en cuanto a: Capacitación, costeo, negociaciones, formulación de planes de negocios, investigación de mercados, entre

otros; estos factores representan algunos de los conceptos y herramientas de gestión poco manejadas por las MYPES peruanas y que son vitales para competir en mercados abiertos.

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

Pasando, al ámbito local, en la provincia de Leoncio Prado-Tingo María existe una gran variedad de MYPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio–rubro ferreterías, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas MYPES se encuentran en la Provincia de Leoncio Prado. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen las MYPES, en el contexto mundial, nacional y local, sin embargo en el ámbito de estudio, desconocemos como son los Micro empresarios, si acceden a fuentes de financiamiento, y si tienen financiamiento cuanto de interés pagan, si son capacitados tanto como representante legal y sus trabajadores, por otro lado, tampoco conocemos si sus empresas son rentabilidad. Por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro ferretería de la provincia de Leoncio Prado-Tingo María, periodo 2016 ?**. Para dar respuesta al problema

enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente la investigación se justifica porque permitirá conocer que tan importante es la relación entre el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016, finalmente porque los resultados servirán como antecedente para futuros trabajos de investigación a fines al presente. Y en su gran mayoría las MYPES en el Perú son informales. Las actividades de estas personas y empresas no están reconocidas por la ley, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, esta no se aplica o no se cumple, o no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponen costos excesivos. Tomando este concepto podemos afirmar que ser informal es crear un negocio, que es un fin lícito, pero para hacerlo realidad no cumplen con los requisitos formales establecidos.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

Flores (2004). “Tesis para optar Título Profesional En Ciencias Contables”. A nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto, es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de un país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales, así en la Europa antigua tienen su inicio en los micros y pequeñas empresas. Así por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial, prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas. Actualmente en Europa las pequeñas empresas tienen un sistema de subcontratación importante sobre todo en la fabricación y en la construcción. Los salarios son sensiblemente inferiores a las empresas grandes. Siendo por ejemplo en los sectores manufactureros, salarios medios del 30% a 50% superiores a las grandes empresas. Tal vez esta diferencia se compensa en el sector industrial, pues la que

productividad de las empresas grandes es hasta los dos tercios mayor que en las pequeñas. Los países asiáticos como: Japón, Corea y actualmente China, han implementado para su desarrollo de sus empresas pequeñas y medianas, políticas de apoyo económicos. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo a dichos países, resolviendo los problemas de empleo, creación del valor, sostenibilidad del crecimiento, innovación y competitividad. Igualmente en África a pesar de ser otro continente, se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las Incubadoras de Negocios donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas. En general, estas experiencias ponen en evidencia de que el sector de las MYPES, y también la mediana, juegan un papel muy importante en la economía de un país. La finalidad es la misma, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de las MYPES, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios. Por otro lado las instituciones veterinarias en el mundo, vienen adaptándose al desarrollo y a los desafíos del incremento de la producción animal, del comercio y de los movimientos de animales y productos de origen animal, factores que a su vez incrementan considerablemente el riesgo de transmisión enfermedades animales y zoonosis. Esta adaptación se debe a realizar en un contexto de cambios importantes que afectan el papel de los servicios públicos y privados, y que se traducen en una reducción del presupuesto y del apoyo otorgado, para realizar muchas tareas de las que tradicionalmente se ocupaban los servicios públicos, se modificó sensiblemente la división de responsabilidades entre proveedores de servicios públicos y privados y entre profesionales (con estudios universitarios) y para profesionales no

universitarios. Este número especial de la Revista científica y técnica de la OIE (Organización Mundial de Sanidad Animal) hace balance de las experiencias realizadas hasta la fecha y de esos planteamientos alternativos. Un grupo de expertos que han participado en la implantación de sistemas alternativos de servicios zoonosanitarios hacen balance de su experiencia. Aunque se otorga especial importancia al África subsahariana, porque es la región donde más se deja sentir la necesidad de instaurar sistemas alternativos, no por ello se olvidan los demás continentes. También se ofrecen varios ejemplos de instituciones veterinarias de países industrializados y se describe su evolución histórica con objeto de reflexionar sobre el modo en que esos sistemas podrían funcionar si fueran trasplantados a un país en desarrollo. A la hora de valorar determinada experiencia, y en función de cual sea su trayectoria personal, cada autor privilegia uno u otro aspecto de la cuestión: efectos directos sobre la salud animal, posibles consecuencias para la salud humana, nivel de equidad en favor de los diferentes beneficiarios y posibilidades de beneficiar a los ganaderos pobres u observancia de las normas sanitarias ligadas al comercio. Esta publicación ayudará a las autoridades veterinarias competentes a concebir sistemas zoonosanitario más eficaces, que contribuyan a perfeccionar la vigilancia y notificación de enfermedades animales y zoonosis y ofrezcan con ello una vida mejor a los 600 millones de pequeños ganaderos del mundo en desarrollo, abriendo nuevos mercados para sus productos y protegiendo y mejorando la salud pública. Por otro lado en América Latina países como: Bolivia tiene mejores condiciones para los micros finanzas, le sigue Perú y luego Ecuador, según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La industria del micro finanzas alcanzó un desarrollo notable en la región, donde hay seis millones de clientes de microcréditos.

Los resultados muestran que el micro finanzas se desarrollan y crecen en países donde se consideran difíciles las condiciones para los negocios. Por otro lado, en la actualidad en el Perú existe un consenso sobre la importancia de la MYPE dentro de la estructura socio-económica del país, son varios los factores que explican la importancia de este tipo de nivel económico; es así que tenemos por un lado factores Cuantitativos; debido a que en este grupo se encuentran inmersas la mayoría de las empresas del país ya sean formales e informales, cabe resaltar que es al grupo económico más dinámico de nuestra economía, que se encuentra desarrollándose en todos los sectores socio económicos, teniendo como la actividad más desarrollada, seguida por el sector comercio, por la actividad de servicios y así sucesivamente involucrándose en todos los sectores. Las MYPES del país insertan a casi el 77% del empleo privado, contribuyendo de esta manera con el 42% del Producto Bruto Interno, tenemos al factor cualitativo que está en el enorme potencial de elaborar un tejido empresarial eficiente, competitivo, adaptable y flexible a los cambios que se dan en el transcurrir de las políticas de gobierno, por lo mismo las MYPES son consideradas motor: Descentralizado porque representa la mayor cantidad de unidades económicas en cada una de las regiones del país, generadoras de riqueza mediante su consolidación, flexible como ya mencione líneas arriba debido a su versatilidad para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, a las políticas de gobierno, competencia y economías abiertas. Cabe resaltar que las MYPES se desarrollan con costos relativamente bajos por ende tecnología insipiente y muchas veces sólo con una tecnología artesanal, logrando un empleo productivo, involucrando a la PEA más joven, mejorando el nivel de vida de estos; en muchos

casos sacando a grupos de la extrema pobreza, permitiéndoles tener un crecimiento de manera sostenida.

López, A.(2008), en su tesis titulada Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Salvador. Identificaron que el 50% del total de MYPE en San Salvador declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las MYPES que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar que las empresarias y los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por tanto, las Pymes tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por consiguiente, es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario.

Bazán, J (2006), en su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito en las MYPES industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2001 al 2003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe

una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las MYPES tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPES no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Quispe, L (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería zona jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca – puno, período 2012 – 2013”, El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. La población de la presente investigación ha sido conformada por un total de 30 micros y pequeñas empresas dedicadas a las actividades del sector comercio rubro: ferretería, zona Jr. 8 de Noviembre del distrito de Juliaca - Puno. Conformada por un total de 26 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro Ferretería, que representan el 86.67% de la población en estudio. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, los representantes legales de las MYPES encuestados: el 73% son adultos, el 54% son de sexo masculino, el 46% tienen secundaria completa, el 46% son convivientes y el 65% son de ocupación comerciante. Respectos a las características de las MYPES, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 69% se dedican al negocio por más de tres años, el 100% son formales, el 46% no tienen ningún trabajador permanente, el 34% tienen dos trabajadores eventuales y el 100% se formaron para obtener ganancias. Respecto al

financiamiento los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 92% lo hacen con fondos de terceros, el 54% han obtenido crédito en entidades no bancarias. en el año 2012, el 50% de los micro empresarios solicitaron crédito de la caja municipal Arequipa, el 84% el crédito fue a corto plazo a una tasa de interés entre 2.1 y 4% mensual. en el año 2013, el 54% de los micro empresarios solicitaron crédito en la caja municipal Arequipa, el 88% solicitaron crédito a corto plazo a una tasa de interés entre 2.1 y 4% mensual, y el 100% manifestaron invertir en capital de trabajo. Respecto a la capacitación los Micro empresarios encuestados manifestaron que el 96% no recibieron capacitación para el otorgamiento de préstamo, el 100% no recibió ningún tipo de capacitación en los dos últimos años, con respecto al personal el 100% no han recibieron ningún tipo de capacitación, el 81% considera que la capacitación como empresario es una inversión, el 65% considera que la capacitación como empresario sería relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad, con respecto a la rentabilidad nos indican que el 100% de las MYPES encuestadas sí han mejorado su rentabilidad.

Laulate, D. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Calleria - Pucallpa, período 2012 –2013”, El tipo de investigación fue cuantitativo (se va medir las variables). Nivel de investigación, El nivel de investigación fue descriptivo. La población de la investigación ha estado conformada por 20 MYPES, sector comercio– rubro ferretería, del distrito de Callería – Pucallpa. La muestra estuvo conformada por 20 MYPES. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, el 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, su

edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo femenino y el 45% son de sexo masculino; el 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria incompleta, el 25% tiene superior no universitaria completa, el 20% posee secundaria completa y el 5% tiene superior universitario incompleta. Respecto a las características de las MYPES, el 75% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial; el 65% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes, el 30% no posee trabajadores permanentes; el 55% manifestó que tiene dos a más de tres trabajadores eventuales dentro de su negocio, el 25% posee un trabajador eventual, y el 20% no tiene trabajador eventual; el 100% manifestaron que la formación de las MYPES fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento, el 65% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y del 35% el financiamiento fue propio; el 85% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 15% mediante entidades no bancarias; en el año 2012, el 69% manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del banco de crédito, el 15% lo obtuvo del banco continental, el 15% de mi banco, en el año 2012; el 69% de los créditos recibidos fueron corto plazo, mientras que el 31% restante fue a largo plazo; en el año 2013 el 46% manifestaron que el crédito obtenido fue del banco de crédito, el 31% del banco continental, el 8% del Scotiabank, el 8% de mi banco, y el 8% no precisa; en el año 2013, el 69% manifestaron que los créditos otorgados fueron a largo plazo, el 15% de corto plazo y el 15% no precisa; el 85% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 62% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido y el 38% manifestó que si recibieron capacitación; el 55%

manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 45% tuvo entre uno a cuatro capacitaciones en los dos últimos años; el 100% declararon que la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero; el 50% de los representantes encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 35% no precisa, mientras que el 15% dijo que no; el 70% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 30% no precisa; el 70% declararon que sí consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y el 30% no precisa; el 60% de los representantes legales encuestados precisaron que se capacitaron su personal en el tema de prestación de mejor servicio al cliente, el 35% en ningún curso, y el 5% en manejo eficiente del microcrédito. Respecto a la rentabilidad, el 65% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 35% no precisa; el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 25% no precisa; el 95% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Inga, A. (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”, El tipo de investigación fue cuantitativo (se va medir las variables), El nivel de investigación fue descriptivo. La población de la investigación ha estado conformada por 20 MYPES, sector comercio– rubro ferretería, del distrito de Callería – Pucallpa. La muestra estuvo conformada por 20 MYPES. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 88% de los representantes

legales de las MYPES su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62% son sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 38% superior universitario incompleta. Respecto a las características de las MYPES. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 88% posee más de tres trabajadores permanentes, el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 88% manifestaron que la formación de las MYPES fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 62% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 50% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 40% de los créditos recibidos fueron a largo plazo en el 2009, el 50% manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo en el 2010 y el 62.5% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 24% no precisaron si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 50% manifestó que recibió no recibió ninguna capacitación, el 50% no precisaron el tema de su capacitación, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 75% recibió capacitación en el tema de prestación de un mejor servicio al cliente, el 100% de los representantes legales encuestados si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaro que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas y el 12% no considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 50% manifestó que el financiamiento si mejoro la rentabilidad y el

100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de la empresa.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Financiamiento**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller . Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. (Modigliani y Miller (1958))

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Jensen y Meckling (1976) Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de

los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944) pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Nos muestra las teorías de la estructura financiera: La teoría tradicional de la estructura financiera. La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que

define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand (1952) publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.(Alarcón, 2008).

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales.

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

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

**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 interés o a una tasa de interés baja, 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 proporcionaran el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

**La Empresa 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. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

**El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:**

**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.

**Línea 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 la 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.

**El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:**

**Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

**Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

**Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

**Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas Instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legalización financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

**Entidades financieras:** Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene línea de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres, incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

### **2.2.2. Capacitación**

En el trabajo que realizo Capacitación del personal, nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Suttón, 2011).

En su trabajo Capacitación laboral proporcionadas por las empresas nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral

durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías. (Chacaltana, 2011)

### **La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en

cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno de apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años.

Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia.

Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **2.2.3. Rentabilidad**

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. (Ferruz, 2000)

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

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 asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

Surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. (Sharpe, 1963)

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

### **Tipos de rentabilidad**

Sánchez J. (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

#### **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en

demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado, el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

### **La rentabilidad financiera**

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

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

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

Que mediante Resolución de superintendencia N° 234-2006/SUNAT se establecen las normas referidas a libros y registros vinculados asuntos tributarios, la cual en su artículo 12° señala los libros y registros que integran la contabilidad completa:

Que el segundo párrafo de artículo 65° del Texto Único Ordenado (TUO) de la ley del impuesto a la renta, aprobado por el decreto supremo N° 179-2004-EF, modificado por el artículo 20° de la ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, prevé que los perceptores de rentas de categoría que generen ingresos brutos anuales desde 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar los libros y registros contables de conformidad con lo que disponga la SUNAT. Que asimismo, el tercer

párrafo del referido artículo dispone que mediante resolución de superintendencia, la SUNAT podrá establecer, entre otros, la información mínima y demás aspectos relacionados a los libros y registros contables que aseguren un adecuado control de las operaciones de los contribuyentes;

En uso de las facultades conferidas por el segundo y tercer párrafo del artículo 65° del TUO de la ley del Impuesto a la Renta, el artículo 11° del decreto legislativo N° 501 y normas modificatorias, el artículo 5° de la Ley de Fortalecimiento de la SUNAT y el inciso q) del artículo 19° del reglamento de organización y Funciones de la SUNAT, aprobado por el Decreto Supremo N° 115-2002-PCM y normas modificatorias.

### **2.3. Marco conceptual**

#### **Definición del financiamiento**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Sánchez, 2002).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica (29 – 31). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Financiamiento, 2016).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo ( Pérez, 2011).

#### **Definición de capacitación**

Es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización

## **Definición de la rentabilidad**

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa (Cuesta, 2011).

Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado ( Wikipedia, 2016 ).

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 ( Diccionario, 2016).

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general 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 con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Club planeta, 2016).

**MYPE:**

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación,

producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Contreras, 2012)

### **Ferreterías**

En líneas generales, una ferretería es un establecimiento comercial dedicada a la venta de insumos para el bricolaje, la construcción y otras necesidades del hogar, normalmente es para el público en general. Las ferreterías nos ayudan en proveernos en todo lo relacionado a la casa, al hogar, dentro de las mismas podemos encontrar diferentes utensilios o accesorios que son utilizados día a día en la vida de las personas en sus hogares, un claro ejemplo de esto es la caja de herramientas ante cualquier inconveniente de tornillos, clavos, cerraduras, tendremos a nuestra disposición las herramientas de trabajo que nos brinda varias soluciones gracias a los accesorios que encontramos en ellos. La mayoría de las empresas ferreteras que actualmente están en el mercado de la región, mucha de ellas de origen familiar, iniciaron con muy pocos productos, se dedicaron a la distribución de algún producto especial, o materiales de construcción. En la actualidad, las ferreterías en la ciudad de Tingo María se mantienen en el mercado aceptablemente, poseen su cartera de clientes y proveedores ya establecidos, la mayoría tienen sus locales de venta y bodegas propias o alquiladas los mantienen con diversidad de productos y a pesar que la situación económica del país es difícil, se han logrado mantener en el mercado y buscan siempre un crecimiento como empresa. La mercadería que distribuyen estos negocios proviene de mercados nacionales y extranjeros. La preferencia a este último proveedor se debe ya sea por la calidad de los productos o por el alto costo de los mismos en el mercado nacional.



### **3.3 El Universo o Población**

#### **3.2.1 Área geográfica del estudio**

La ciudad de Tingo María se ubica en el departamento de Huánuco, en el centro oriente del territorio peruano (a 135 km. de la ciudad de Huánuco y a la margen derecha del río Huallaga)

Es cálido y húmedo (tropical), su temperatura promedio es de 24°C.

El calor es intenso en el día y disminuye en la noche.

Las precipitaciones fluviales con mayor frecuencia son durante los meses de diciembre hasta abril.

Tingo María está considerado como una de las zonas con mayor frecuencia de lluvias en el país.

Tiene una superficie de 4,395.46 km<sup>2</sup>.

La provincia de Leoncio Prado se encuentra ubicada exactamente en la zona central del Perú, en el extremo Norte del departamento de Huánuco. La capital de la provincia es la ciudad de Tingo María, entre las coordenadas geográficas 75° 53' 00" Longitud Oeste y 09° 18' 00" Latitud Sur, limita por el Norte con el distrito de Nuevo Progreso, provincia de Tocache (Departamento de San Martín) y con el distrito de Cholon (provincia Marañón), por el Sur, con los distritos de Chinchao y Churubamba, por el Este, con la provincia Padre Abad, capital Aguaytía (Departamento de Ucayali), y por el Oeste, con las provincias de Marañón, Huacaybamba, Huamalies y Dos de Mayo.

## **Población**

Estuvo conformada por 22 Ferreterías en la Provincia de Leoncio Prado de la ciudad de Tingo María.

## **Muestra**

Estuvo conformada por 11 Ferreterías, cual representa el 50% de la población.

### **3.2.2. Criterios de inclusión**

Propietarios de la Zona urbana de la ciudad de Tingo María.

Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

### **3.2.3. Criterio de exclusión**

No se consideró propietarios de las zonas rurales.

### **3.2.4. Definición y operacionalización de las variables**

#### **Financiamiento:**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller . Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. (Modigliani y Miller 1958)

**Capacitación:** En el trabajo que realizo Capacitación del personal, nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte

integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Suttón, 2011).

**Rentabilidad:** 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. (Ferruz, 2000).

### **3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información**

**Técnica:** a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

**Instrumentos:** para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.

**Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las MYPES	Son algunas características de los datos de los MYPES	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPES	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos
		Tipo de	Nominal:

		capacitación	Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las MYPES	Son algunas características	Capacitación previa antes del	Nominal: Si

	relacionadas con la capacitación en las MYPES.	otorgamiento del crédito	No
		Cantidad de cursos	Razón: Uno Dos Tres Cuatro
		Tipo de cursos que participo	Nominal: Inversión del crédito Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPES.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

### 3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	VARIABLES
Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2016?	<p><b>Objetivo general:</b> determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPES</p>	<p>No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó</p>	<p>La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro Ferreterías de la ciudad de Tingo María que suma un total de 22 MYPES con una muestra de 11 MYPES.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>

		<p>del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016</p>	<p>a describir las variables en estudio tal como se observan en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>		
--	--	--	---	--	--

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados:

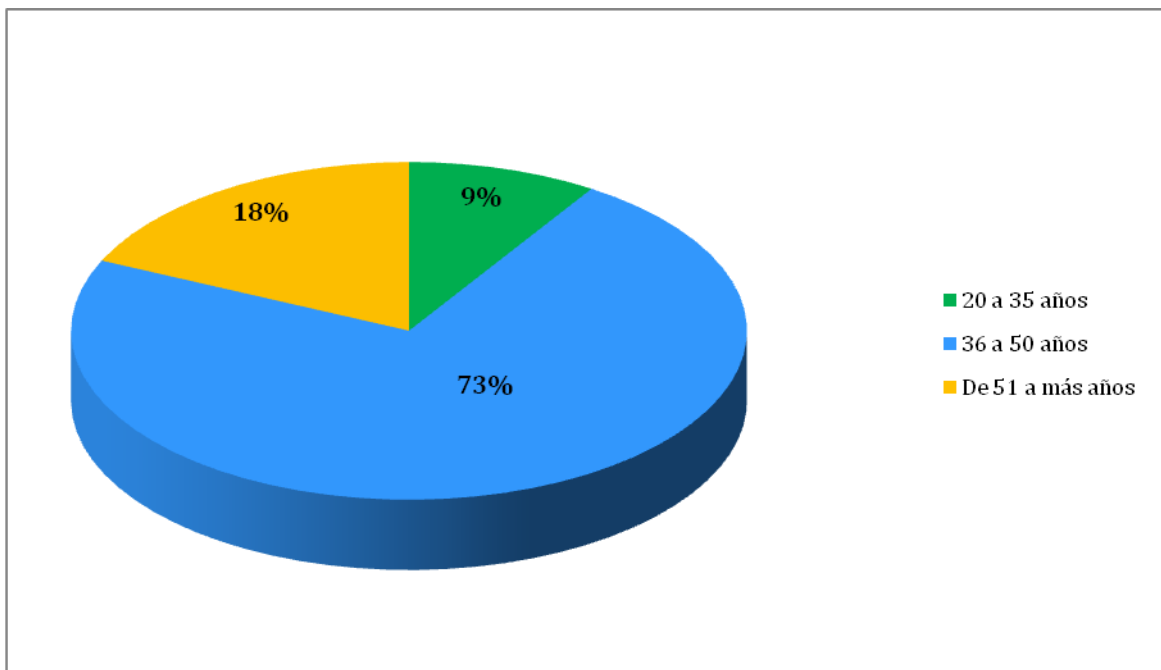
#### 4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	1	9.1
36 a 50 años	8	72.7
De 51 a más años	2	18.2
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

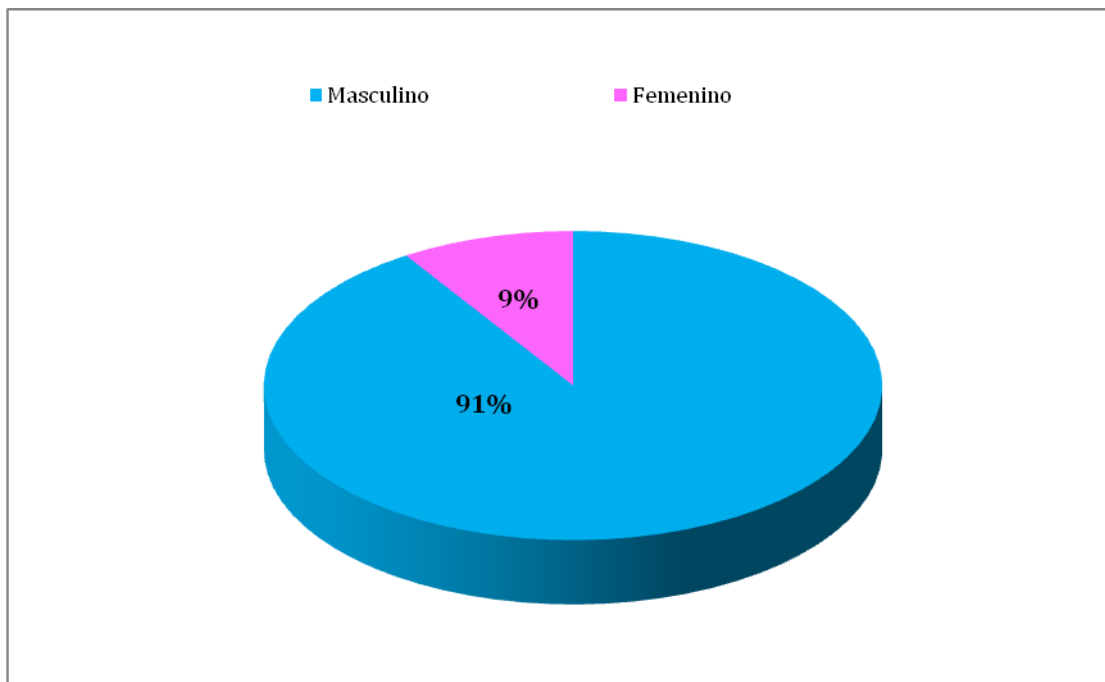
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 11 propietarios encuestados en un 73% están en la edad de 36 a 50 años y el 18% están en la edad de 51 a más años y de la misma forma en un 9% de 20 a 35 años de edad.

**Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.**

<b>Género</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Masculino</b>	10	90.9
<b>Femenino</b>	1	9.1
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.**



Fuente: Tabla 4.

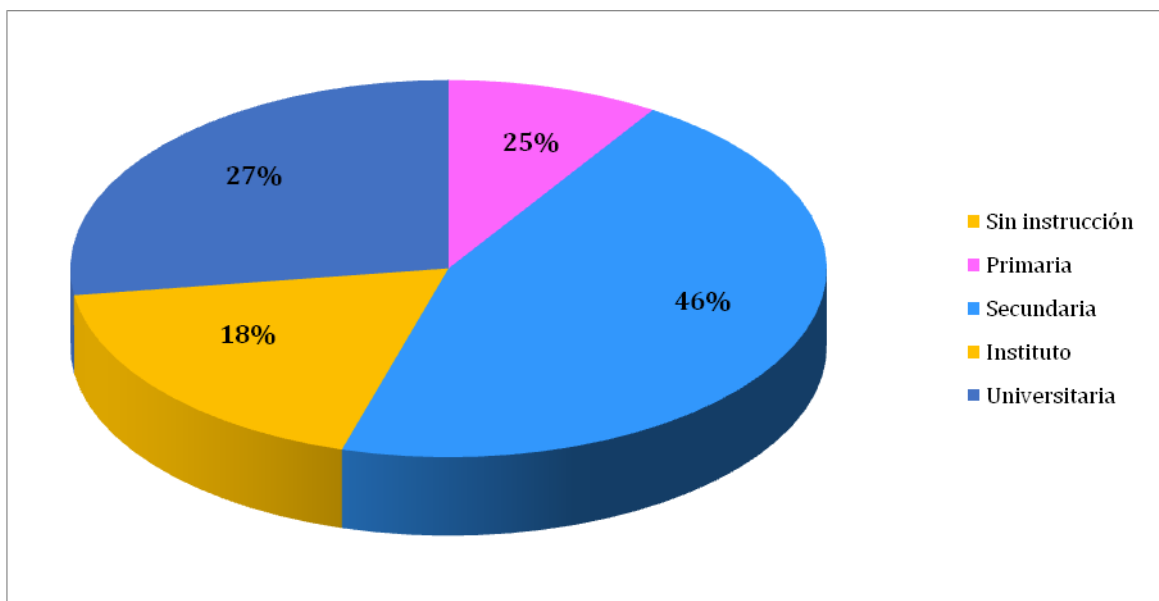
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 11 propietarios encuestados 10 son de género Masculino y solo 1 es de género femenino.

**Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.**

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	1	9.1
Secundaria	5	45.5
Instituto	2	18.2
Universitaria	3	27.3
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.**



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 46% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y en un 27% de educación en universidades, siendo un 25% en primaria y en un 18% en formación de instituto.

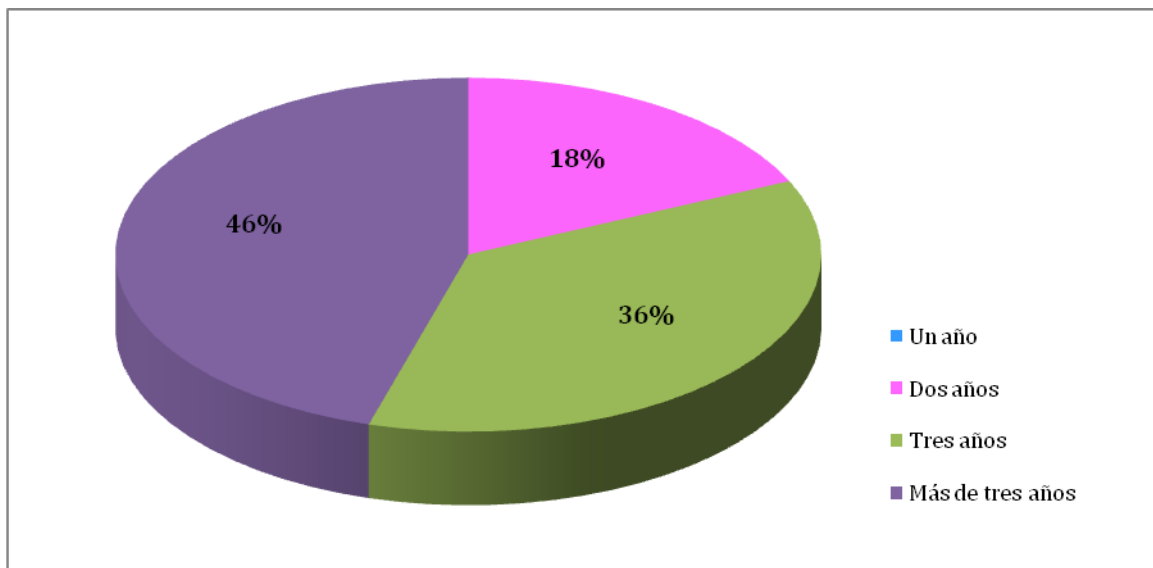
#### 4.1.2 Respecto al perfil de las MYPES

**Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad**

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	2	18.2
Tres años	4	36.4
Más de tres años	5	45.5
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad**



Fuente: Tabla 6.

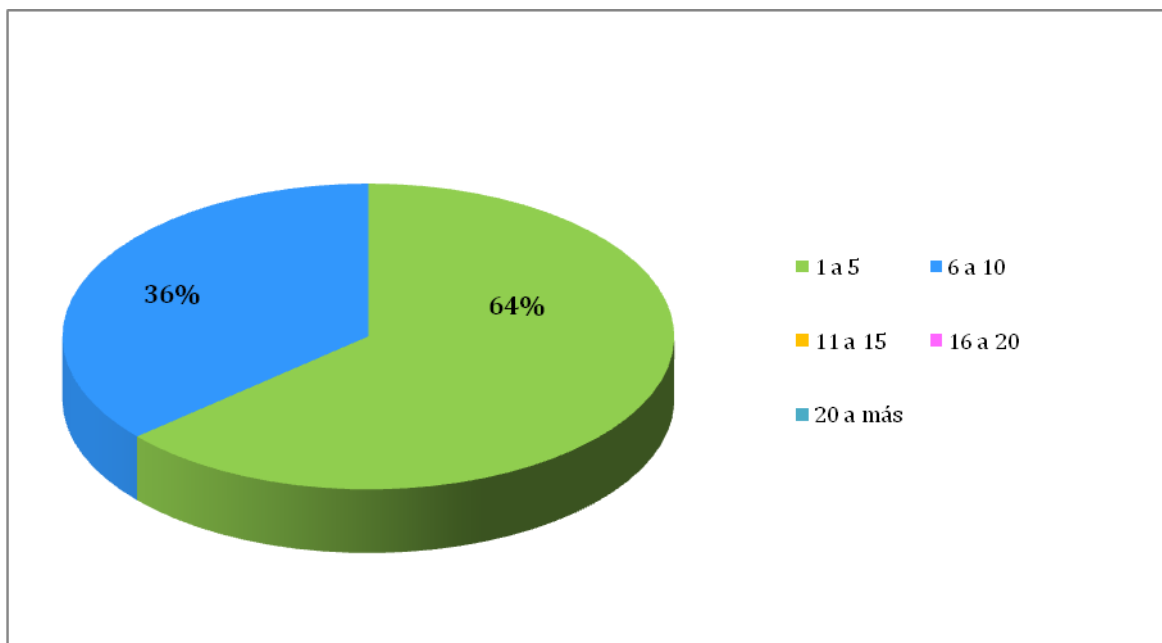
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 11 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 46 % de más 3 años, y en un 36% en tres años, y en 18% en dos años.

**Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.**

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	7	63.6
6 a 10	4	36.4
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
20 a más	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.**



Fuente: Tabla 7.

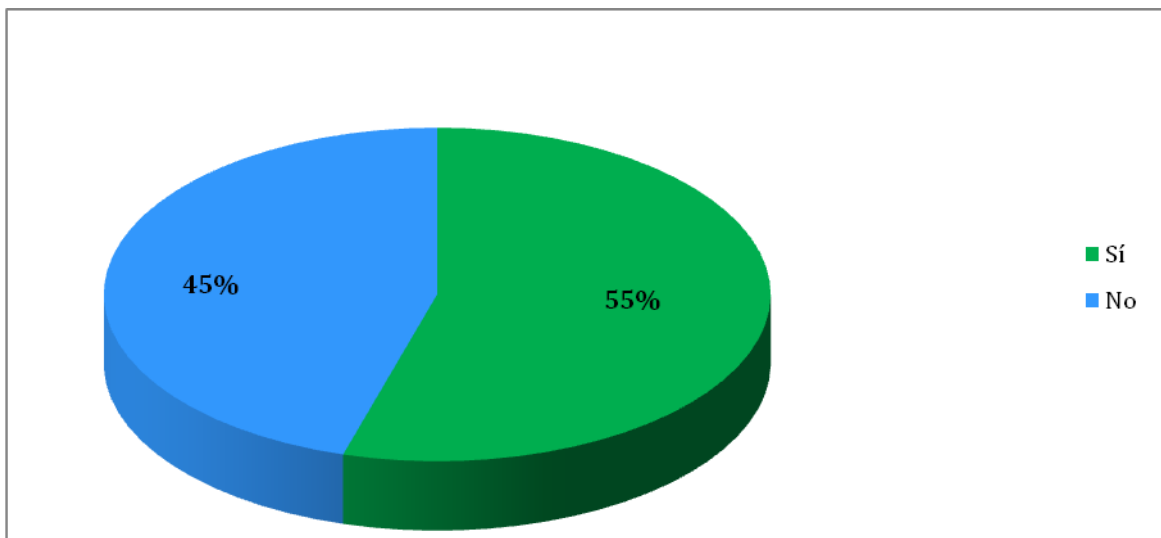
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 11 propietarios o representantes tienen un 64% de trabajadores de 1 a 5, y el 36% de 6 a 10 trabajadores.

**Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.**

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	54.5
No	5	45.5
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.**



**Fuente: Tabla 8.**

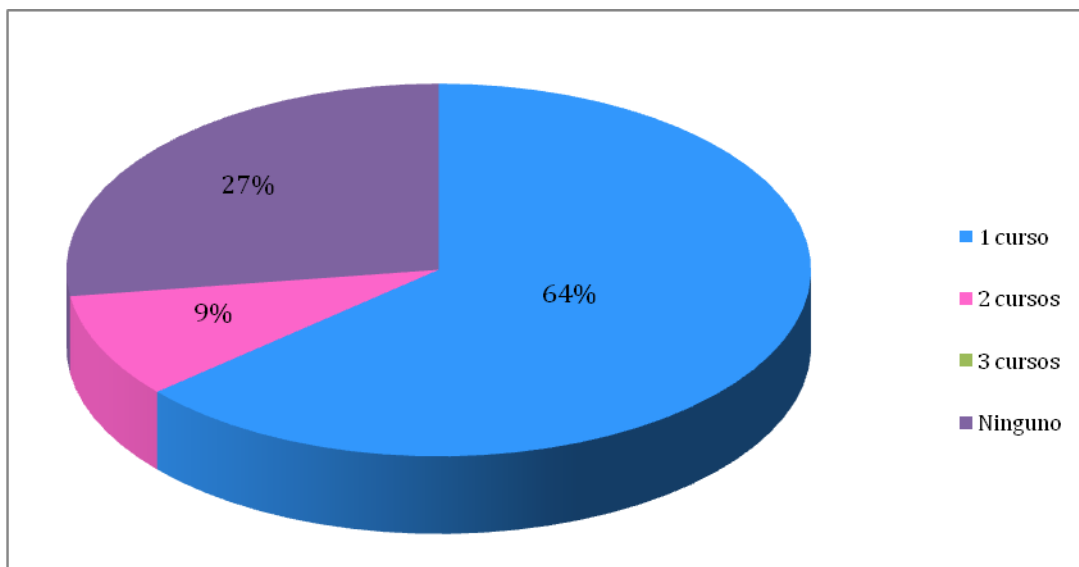
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 11 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES sí han recibido capacitación, los cuales abarcan un 55% y los que sí recibieron capacitación solo fueron un 45%.

**Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	7	63.6
2 cursos	1	9.1
3 cursos	0	0.0
Ninguno	3	27.3
Total	11	100.0

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.**



**Fuente: Tabla 9.**

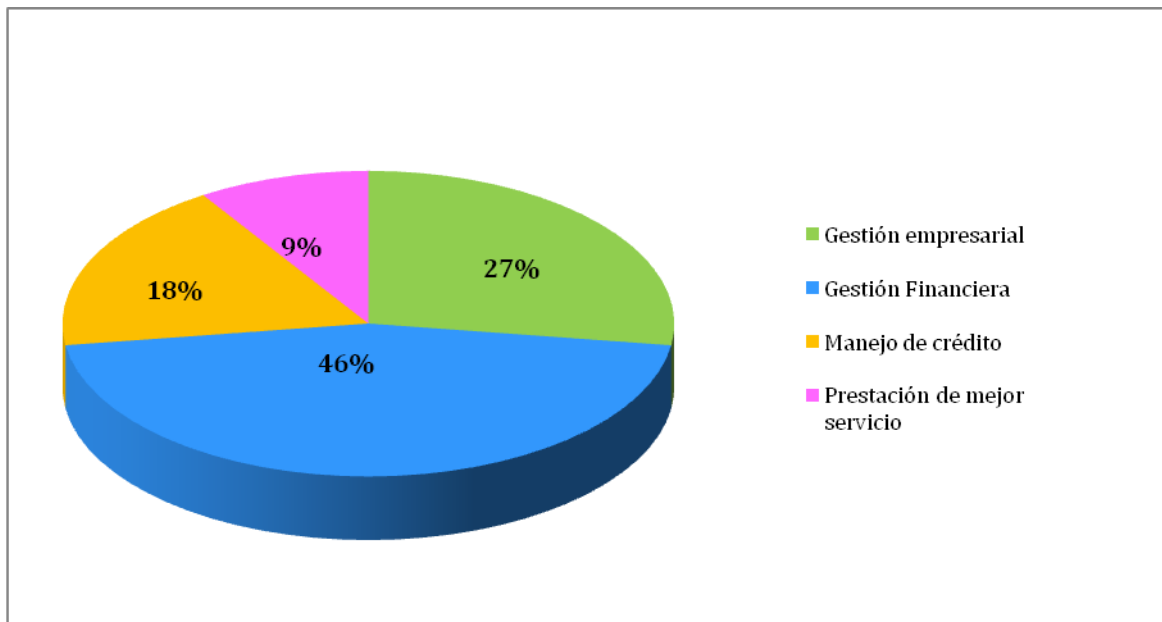
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los 11 trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 64% pertenece a los que tuvieron un curso, mientras que el 27% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación, y en 9% en dos cursos.

**Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores**

<b>Cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Gestión empresarial</b>	3	27.3
<b>Gestión Financiera</b>	5	45.5
<b>Manejo de crédito</b>	2	18.2
<b>Prestación de mejor servicio</b>	1	9.1
<b>Ninguno</b>	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores**



**Fuente: Tabla 10.**

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 46% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en gestión financiera, y el 27% en Gestión empresarial, solo el 18% se capacitaron en manejo de crédito, y en un 9% en prestación de mejor servicio..

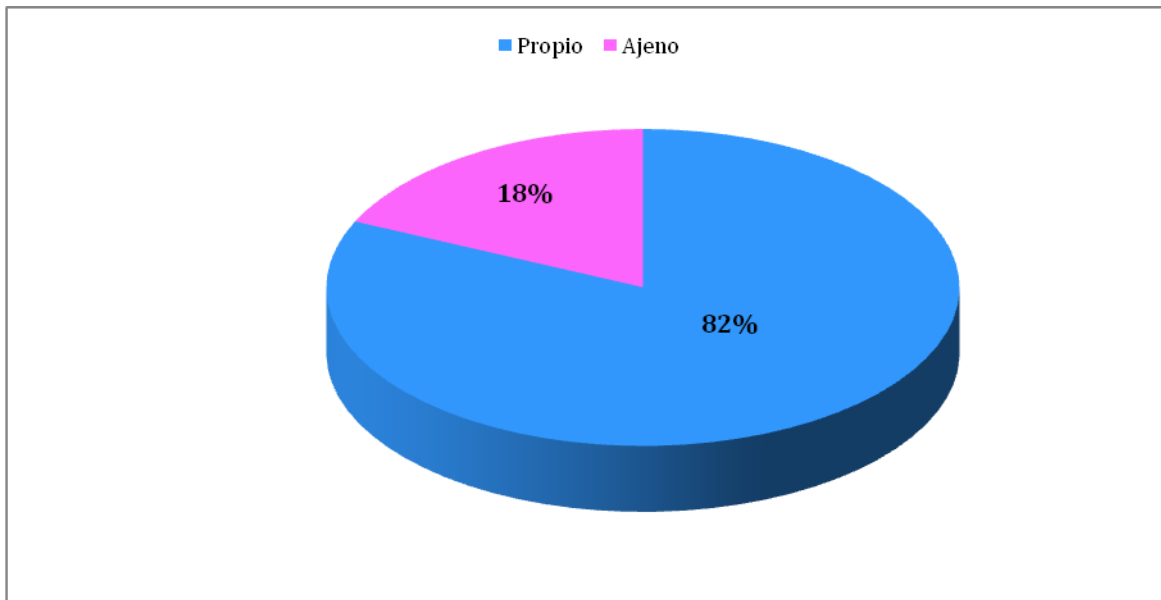
#### 4.1.3 Respecto al financiamiento

**Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.**

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	9	81.8
Ajeno	2	18.2
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.**



**Fuente: Tabla 11.**

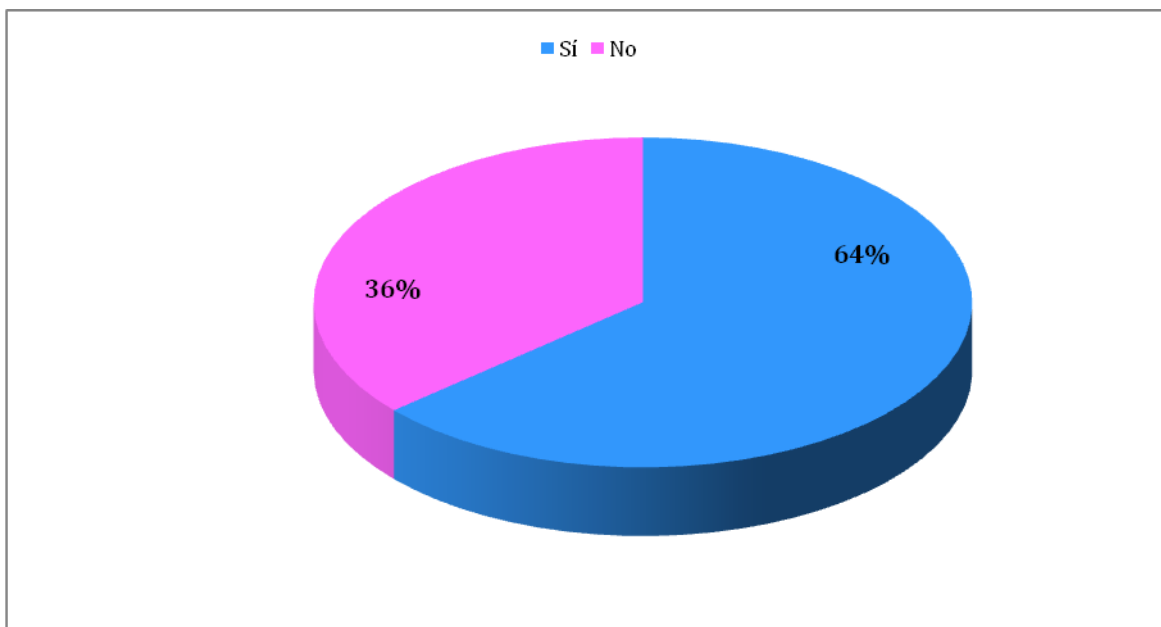
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 82 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio, mientras que el 18% es ajeno.

**Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.**

<b>Solicito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	7	63.6
<b>No</b>	4	36.4
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.**



**Fuente: Tabla 12.**

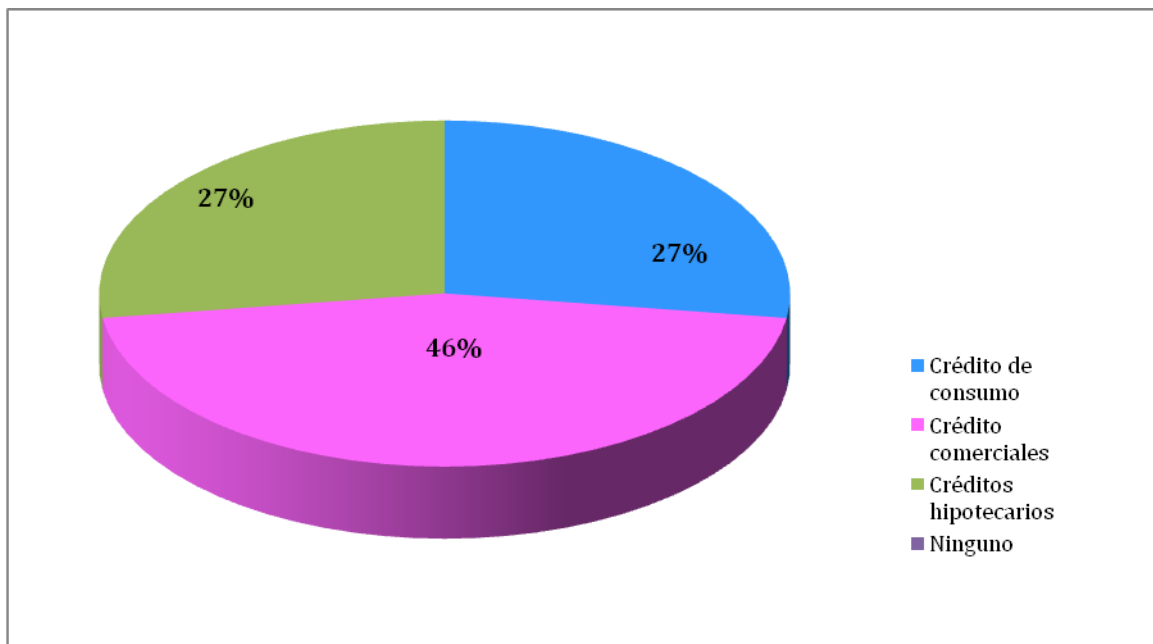
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 64% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio, mientras que el 36% no obtuvo ningún crédito.

**Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.**

<b>Crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Crédito de consumo	3	27.3
Crédito comerciales	5	45.5
Créditos hipotecarios	3	27.3
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.**



**Fuente: Tabla 13.**

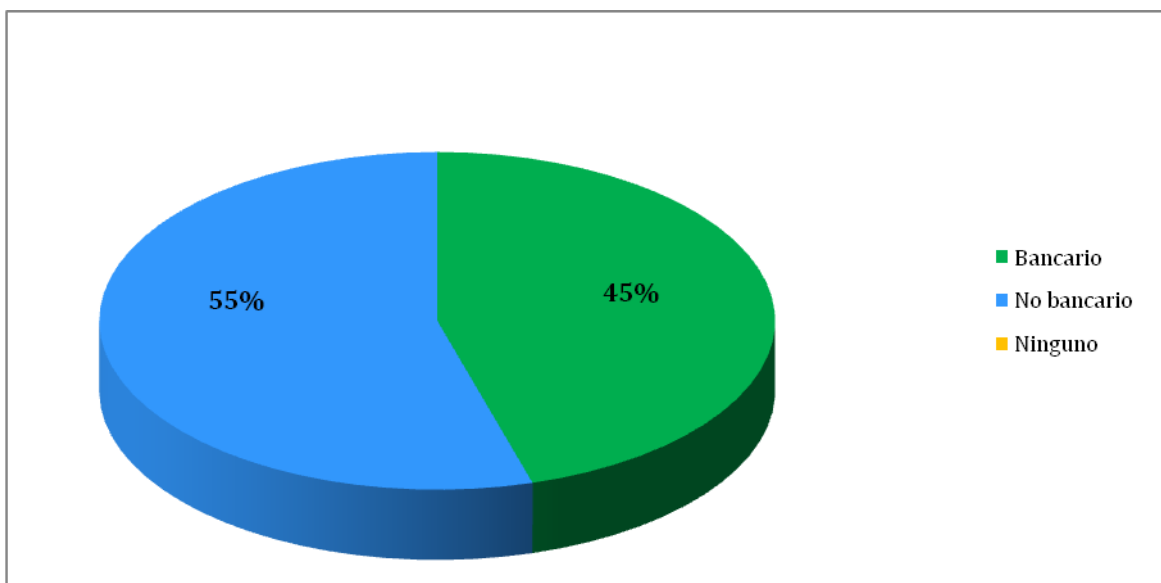
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 46% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos comerciales, mientras que el 27% crédito de consumo, y el otro 27% créditos de consumo.

**Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.**

<b>Instituciones</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Bancario</b>	5	45.5
<b>No bancario</b>	6	54.5
<b>Ninguno</b>	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.**



**Fuente: Tabla 14.**

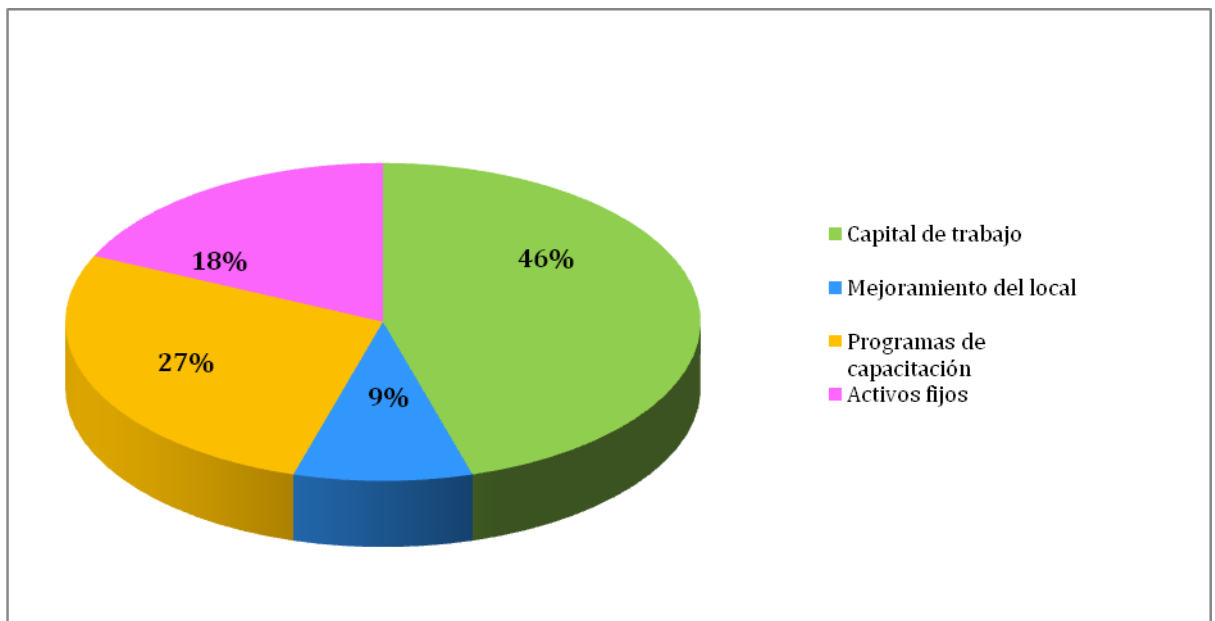
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 55% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, y el 45% lo han obtenido del sistema Bancario.

**Tabla 15. En que fue invertido el crédito.**

<b>Inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	5	45.5
Mejoramiento del local	1	9.1
Programas de capacitación	3	27.3
Activos fijos	2	18.2
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.**



**Fuente: Tabla 15.**

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero para su capital de trabajo, y el 27% para programas de capacitación, y solo en un 18% activo fijo.

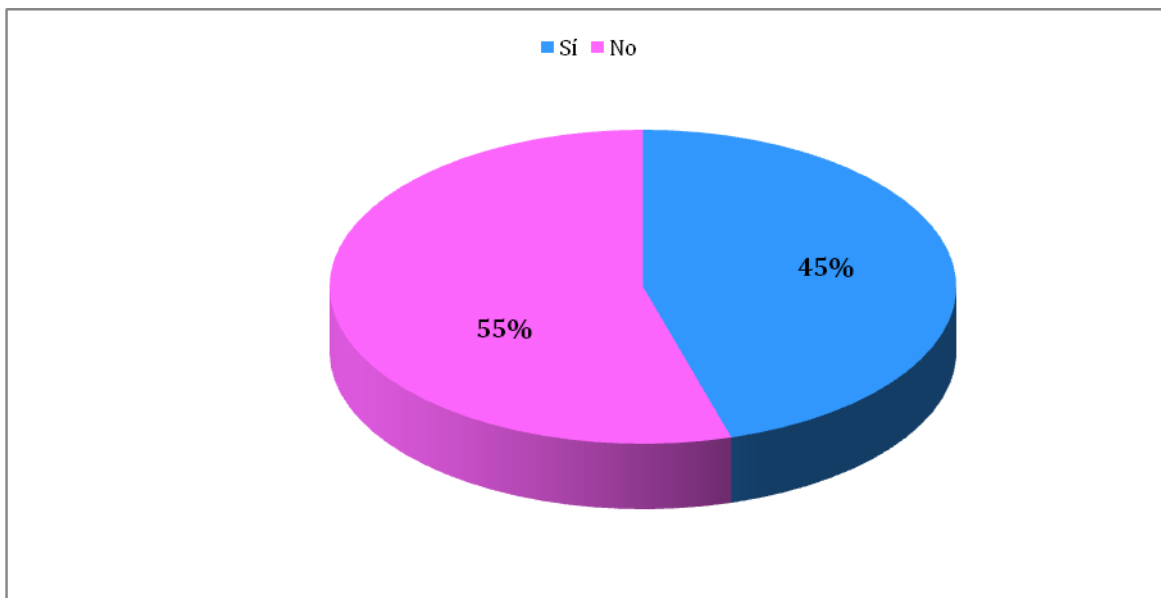
#### 4.1.4 Respecto a la capacitación

**Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.**

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	5	45.5
No	6	54.5
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.**



**Fuente: Tabla 16.**

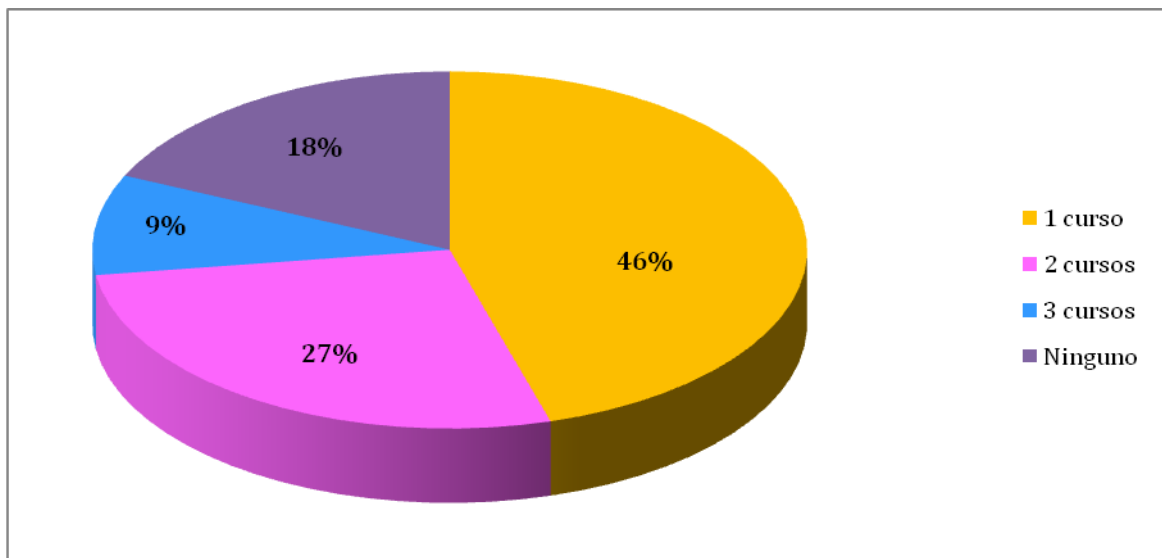
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 55% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 45% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

**Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	5	45.5
2 cursos	3	27.3
3 cursos	1	9.1
Ninguno	2	18.2
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.**



**Fuente: Tabla 17.**

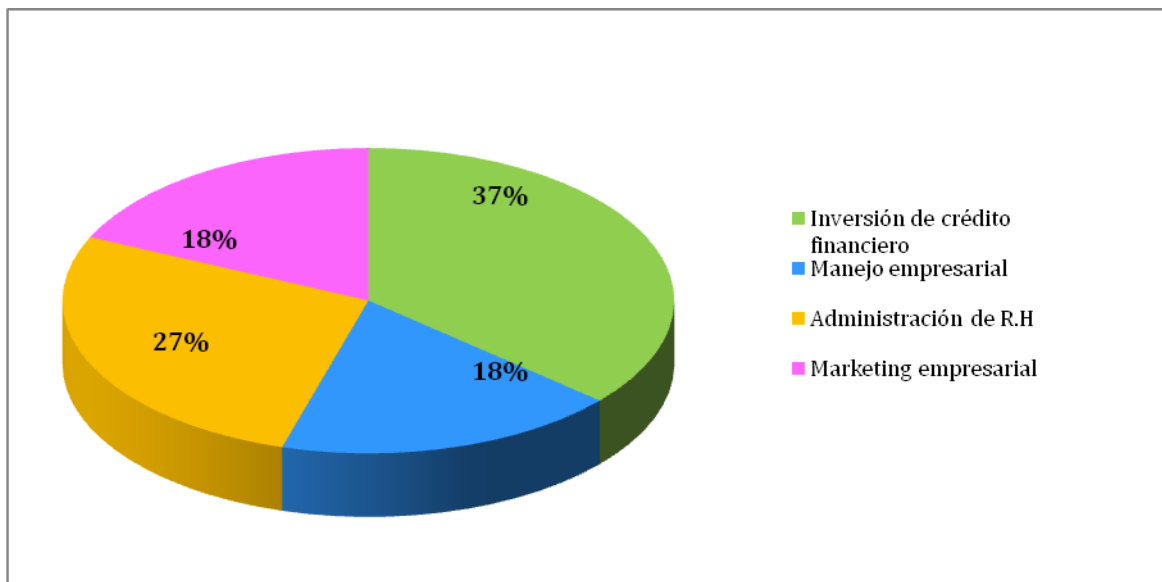
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 27% recibieron dos cursos, y en 18% no recibieron ningún curso de capacitación, solo el 9% recibieron 3 cursos de capacitación.

**Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.**

<b>Tipo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión de crédito financiero	4	36.4
Manejo empresarial	2	18.2
Administración de R.H	3	27.3
Marketing empresarial	2	18.2
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.**



**Fuente: Tabla 18.**

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 37% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de inversión de crédito financiero, y en un 27% en administración de recursos humanos, y en un 18% en manejo empresarial, marketing empresarial.

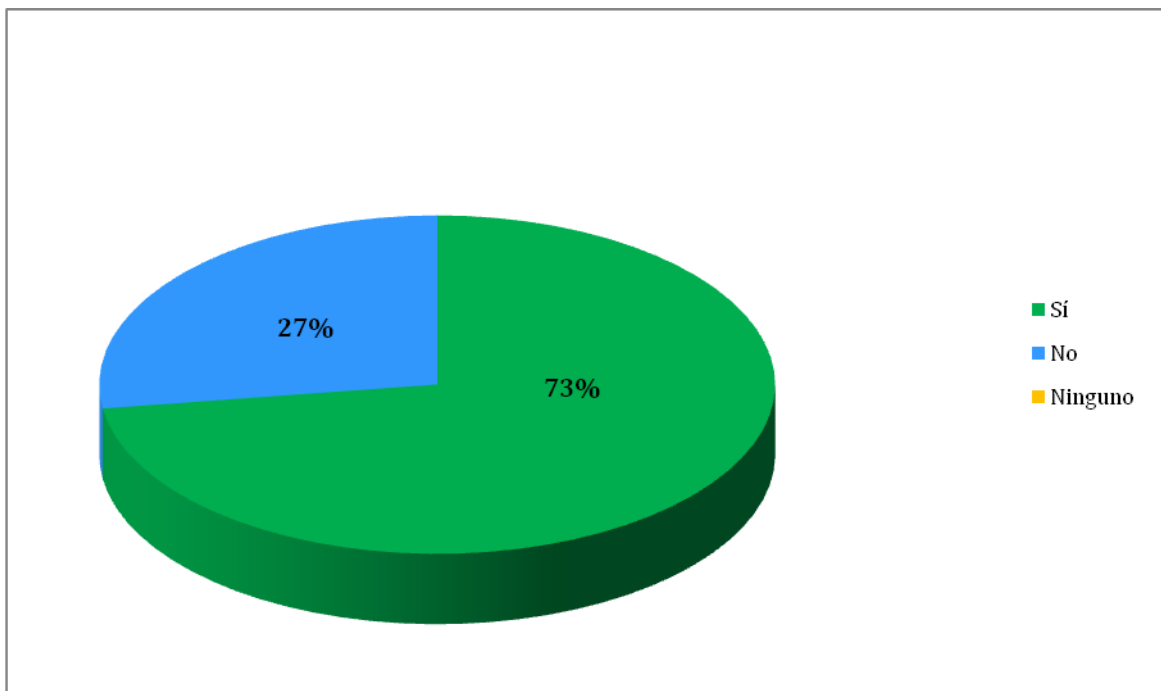
#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad

**Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido**

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	72.7
No	3	27.3
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.**



Fuente: Tabla 19.

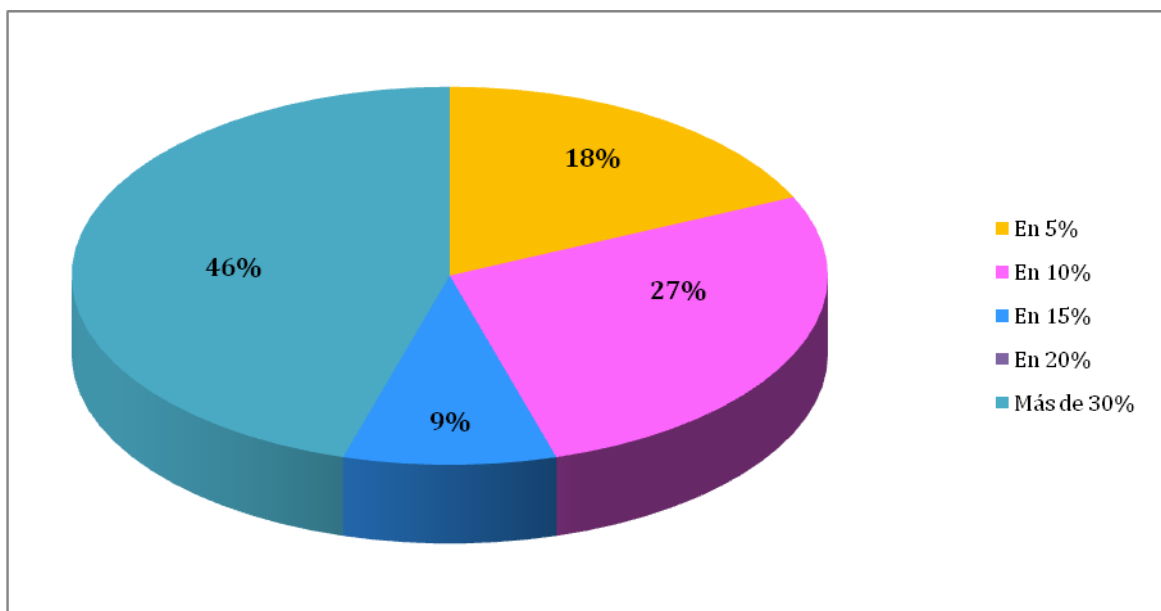
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 73% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad, y en un 27% consideran que no mejoró.

**Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.**

<b>Mejora</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
En 5%	2	18.2
En 10%	3	25.0
En 15%	1	9.1
En 20%	0	0.0
Más de 30%	5	45.5
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.**



**Fuente: Tabla 20.**

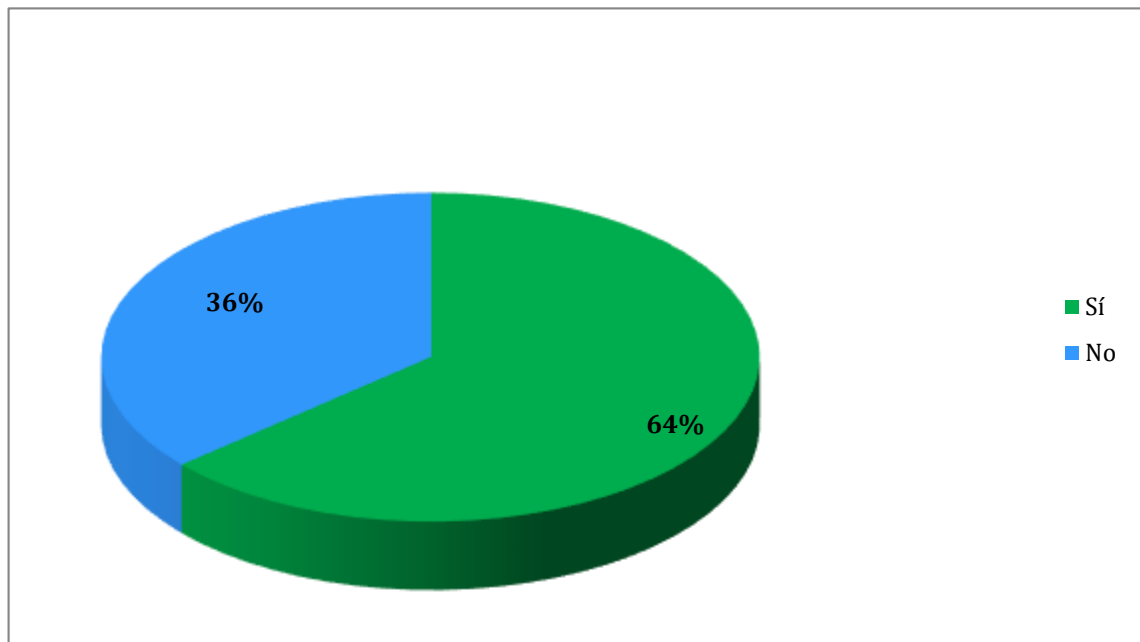
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 46% de los Micro empresarios encuestados mejoro en más del 30% su rentabilidad, y en un 27% de los micro empresarios encuestados mejoro en un 10% su rentabilidad, y en un 18% de los micro empresarios encuestados su rentabilidad mejoró en un 5%, y solo el 9% mejoro el 15%.

**Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal**

Mejoro su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	63.6
No	4	36.4
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal**



**Fuente: Tabla 21.**

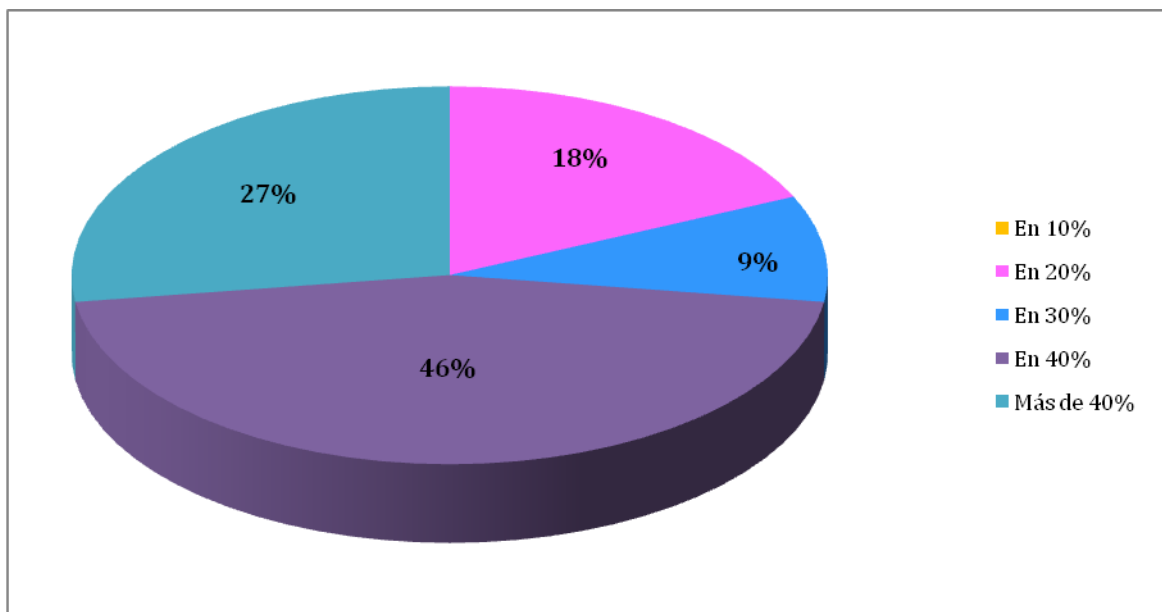
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 64% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, el 36% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

**Tabla 22. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**

<b>Mejora</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
En 10%	0	0.0
En 20%	2	18.2
En 30%	1	9.1
En 40%	5	45.5
Más de 40%	3	27.3
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**



**Fuente: Tabla 22.**

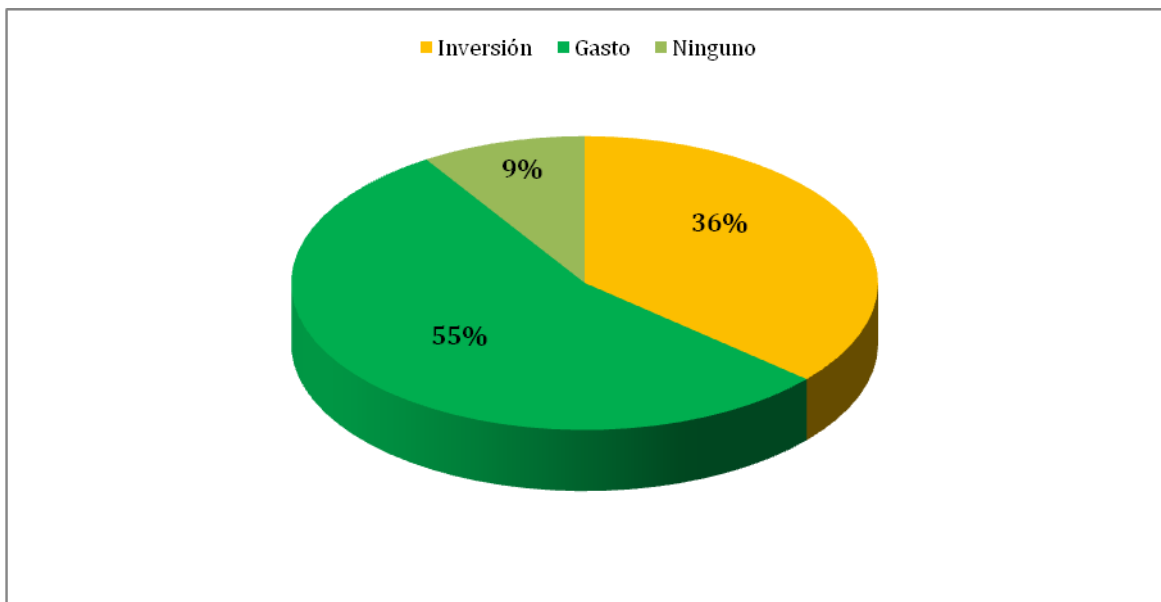
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 27% en más de 40% mejoró, y en 18% de los microempresarios consideran que aumento en 20% su rentabilidad, y el 9% de los microempresarios percibió en un 30% de su rentabilidad.

**Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.**

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	4	36.4
Gasto	6	54.5
Ninguno	1	9.1
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.**



**Fuente: Tabla 23.**

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 55% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como un gasto, y en 36% lo consideran como una inversión, y en 9% ninguno.

## **4.2 Análisis de Resultados**

### **Respecto al perfil de los microempresarios**

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 36 a 50 años, en un 73%, lo que estaría implicado que, dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 1), el 91% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), estos resultados nos quiere decir que de los encuestados son la mayoría varones, el 46% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPES en estudio están siendo dirigidas por dueños que cuentan la educación secundaria

### **Respecto al perfil de la MYPE**

El 46% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener 3 años en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 64% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 55% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados (ver tabla 8), esto hace que exista una buena atención y venta a los clientes las cuales no so capacitados en las ventas, el 64% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación, lo que implica no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores (ver tabla 9), el 46% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores

fueron capacitados en gestión financiera, que no tiene relación con las ventas y la atención al cliente ( ver tabla 10).

### **Respecto al financiamiento**

El 82% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio y el 12% es ajeno. Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 46%, son créditos comerciales, mientras que el 27% no obtuvieron ningún tipo de crédito (ver tabla 13), el 55% de las MYPES encuestadas dijeron que no obtuvieron crédito del sistema bancario y el 45% del sistema no bancario (ver tabla 14), el 46% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo, y el 27% dijeron que invirtieron en programa de capacitación, respectivamente (ver tabla 15). Estos resultados quieren mostrarnos que fue para capital de trabajo y generar sus propias utilidades.

### **Respecto a la capacitación**

El 55% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 45% dijeron que si recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron el crédito en otras actividades que no va beneficiar en crecer la rentabilidad. El 46% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un curso de capacitación, el 27% no recibió ningún curso (ver tabla 17). Estos resultados estarían

implicando que este 27% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 37% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 27% dijeron que recibieron capacitaciones en recursos humanos (ver tabla 18), quiere decir que lo mas importante de los tipos de cursos son de inversión de crédito financiero y administración de recursos humanos que son la fuente de crecimiento en sus empresas.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 73% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19). Estos resultados quieren decir que mejoró notablemente en su rentabilidad de la empresa. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 46% (ver tabla 20), el 64% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21). Estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 46% respectivamente,(ver tabla 22), el 55% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es un gasto (ver tabla 23). Esto quiere decir que por que es un gasto no invierten en capacitación del personal, y un 36% lo consideran como inversión por que luego dichos trabajadores producirán y se tendrá mejor utilidad.

## V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Ferreterías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María , período 2016, llego a las siguientes conclusiones:

**Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES.** La edad de los representantes legales de las MYPES encuestados se ubican en el rango de 36 a 50 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. El 91% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 46% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

**Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES.** El 46% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, El 55% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 45% dijeron no recibieron capacitación, el 64% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente. El 46% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera. **Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE.** El 82% de las MYPES encuestadas su

financiamiento es propio y el 18% es ajeno, el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito.. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 46%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio. El 55% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 45% no obtuvo ningún crédito. El 46% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 27% dijeron que invirtieron en programas de capacitación.

**Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPES.** El 55% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 45% dijeron que sí recibieron capacitación. El 46% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 37% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en inversión de crédito financiero.

**Respecto a describir las principales características de la rentabilidad.** El 73% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 46%. El 64% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido. El 55% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es un gasto.

## Referencias Bibliográficas

- Alarcón, A. (2008) “Teoría sobre la estructura financiera”. [Extraída 2016 febrero. 11]. Disponible en: [afinhot.htm](http://afinhot.htm).
- Contreras F. (2012), “La Micro Y Pequeña Empresa”, [Extraído el 2016 de febrero], disponible en <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Micro-y-Peque%C3%B1a-Empresa-Mype/3306369.html#>
- Chacaltana J. (2005) capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [Extraída 2016 febrero. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Club planeta.(2016). Fuentes de financiamiento. [Extraída 2016 Febrero. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).
- Bazán, J. (2006) “La demanda de crédito en las MYPES industriales de la provincia de Leoncio Prado”. [Monografías en internet]. Tingo María – Perú: 2006. [Citado enero del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>.
- Cuesta P.(2011)Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [Extraída 2016 Febrero. 15], Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- Definición. Financiamiento ABC. [Extraída 2016 Febrero. 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.
- Diccionario de economía política. Rentabilidad. [Extraída 2016 Febrero. 15], disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.
- Ferruz, L. (2001) La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [Extraída 2016 febrero.12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Flores A(2004) .Metodología de la Gestión para el Micro, Pequeñas y Medianas empresas en lima metropolitana [Tesis para optar título profesional en ciencias contables]. Lima: UMSM, 2004.

- Inga, A. (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”.
- Laulate, D. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Calleria - Pucallpa, período 2012 –2013”.
- López, A.(2008), Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador. [tesis para optar el Grado Académico de Licenciado en Economía]. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.2008.
- Lourffat, E. (2008) Administración: fundamentos de proceso administrativo. 2008.
- Modigliani y Miller (1958), Financiamiento, [Extraído el 28 de enero del 2016], disponible en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2010/ifj.htm>.
- Pérez L, Capillo F. (2011) Financiamiento. [Extraída 2016 Febrero. 13]. Disponible en: [http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc5485223](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc5485223).
- Quispe, L. (2013) Tesis en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería zona jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca – puno, período 2012 – 2013”.
- Rubio F. (2010). “Gestión de calidad y formalización de las MYPES en el Perú”.
- Sabino Carlos. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Panapo de Venezuela.[Extraído el 21 de febrero del 2016], <http://www.monografias.com/trabajos28/metodologia/metodologia.shtml>

Sánchez, J. (2002) Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [Extraída 2016 febrero.12]. Disponible en:<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Sánchez J.(2002).Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2011 Oct.12]. Disponible en:<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

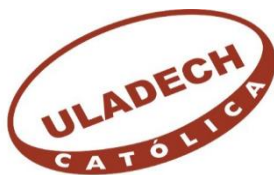
SUNAT(2013). Ley 30056 y Resolución de superintendencia 226-2013/SUNAT

Sutton C. (2011) capacitación del personal. Argentina: 2001. [Extraída 2016 febrero. 12],Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>

Zevallos E.E. (2010), Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) ante el Tratado de Libre Comercio-TLC, Revista de la Facultad de Ciencias

Wikipedia. Rentabilidad. [Extraída 2016 Febrero. 15]. Disponible en:<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

# ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O  
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL  
FERRETERÍAS DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERÍODO 2015-2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Ferreterías, de la ciudad de Tingo María, periodo 2016.

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado .....

Fecha...../...../.....

**I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:**

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años ( ) De 30 a 44 años ( ) De 45 a 64 años ( ) Más de 65 años ( )

I.2 Sexo: a) masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ( )

b) Primaria..... ( )

c) Secundaria..... ( )

d) Superior universitaria.... ( )

## II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

Un año ( ) Dos años ( ) Tres años ( ) Más de

Tres años ( )

2.2. ¿Con cuánto personal cuenta su empresa?

1 a 5 ( ) 6 a 10 ( ) 10 a 15 ( ) 16 a 20 ( ) Más de 20 ( )

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

Si.... ( ) No.... ( ); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... ( ) b) Manejo eficiente del

Crédito..... ( )

c) Gestión Financiera..... ( ) d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ( )

e) Ninguno:

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio ( ) Ajeno ( )

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si ( ) No ( )

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ( )
- Créditos Comerciales ( )
- Créditos Hipotecarios ( )
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ( )

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ( )

Indicar

institución.....

¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

a) Capital de trabajo.....%    b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %

b) Activos fijos.....%    d) Programa capacitación.....%

e) Otros.....% Especificar .....

#### **IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:**

4.1. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

a) Si ( )    b) No ( )

4.2. ¿Cuántos ?

a) Uno.....    b) Dos.....    c) Tres.....    d) Cuatro.....    e) Más de 4....

4.3. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

a) Inversión del crédito financiero ( )    b) Manejo empresarial ( )

c) Administración de recursos humanos ( )    d) Marketing Empresarial ( )

f) Otro:

Especificar:.....

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si ( )    No ( )

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si ( ) No ( )

¿En cuánto? En: 10.... 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

- a) Inversión
- b) Gasto
- c) Ninguno

Tingo María, Abril 2016.

Atte.

El encuestador.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 24 de Abril 2016

**CARTA N°0076-2016-D-EPE-ULADECH Católica**

**Señor**

.....

**Representante**

.....

Presente

**Asunto: Permiso para aplicación de encuestas**

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación:

**“Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.** Los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

**KATTY MARISOL GARAY DOMINGUEZ**

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

## CRONOGRAMA

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN				
	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Estudio de la Bibliografía					
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico					
Elaboración del Proyecto					
Pruebas de los Instrumentos de Investigación					
Ejecución del Proyecto					
Análisis de Datos					
Interpretación de los resultados					
Elaboración del informe					

## PRESUPUESTO

RUBRO		UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
<b>Material de Escritorio</b>						<b>337.50</b>
Papel Bond A4 80 grs.		Millar	5	25.00	125.00	
Lapicero		Unidad	8	0,50	4.00	
Lápiz		Unidad	20	1.00	20.00	
Corrector		Unidad	4	12.00	48,00	
Engrapador		Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera		Unidad	2	7,50	15.00	
Clip		Caja	1	1,50	1,50	
Resaltador de textos		Unidad	5	6,00	30,00	
Fólder Manila		Unidad	4	4,00	4,00	
USB - 2Gb		Unidad	2	80,00	80,00	
<b>Costos Por Servicio</b>						<b>195.00</b>
Impresión		Unidad	200	0,30	60.00	
Fotostática		Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado		Unidad	5	5.00	25.00	
Internet		Horas	70	1,00	70,00	
<b>Alimentación</b>						<b>144.00</b>
Desayuno		Días	8	5.00	40.00	
Almuerzo		Días	8	8.00	64.00	
Cena		Días	8	5.00	40.00	
<b>Movilidades</b>						<b>1040.00</b>
Pasajes Internos		Días	8	5,00	40,00	
Pasajes Externos		Días	10	100.00	1,000.00	
					<b>TOTAL</b>	<b>1,572.50</b>

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.



# 13% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

## Filtrado desde el informe




- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 200 palabras)

## Exclusiones

- ▶ N.º de coincidencias excluidas

---

## Fuentes principales

- 13%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 5%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

---

## Marcas de integridad

### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.