



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA
RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
FERRETERIAS - AV. RAIMONDI HUARAZ, 2015.

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

AUTOR:

BACH. JUAN CARLOS GRANADOS FERNANDEZ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SANCHEZ

HUARAZ – PERU

2017

Título de Tesis

**El Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad en las Micro
Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Ferreterías Av.
Raimondi - Huaraz, 2015**

Hoja de Jurado Evaluador de Tesis

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rastha Lock

Miembro

Agradecimiento

A Dios todo poderoso, por darme la vida y permitirme vivir este momento. Te doy gracias por todos mis objetivos alcanzados.

A la Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote sede - Huaraz, por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de prepararme profesionalmente.

A mi asesor de investigación Dr. CPCC Suarez Sánchez, Juan de Dios, por su gran apoyo brindado durante el desarrollo de mi trabajo de tesis del pre grado.

A los profesores, por compartir sus conocimientos conmigo y por enseñarme que con paciencia y sacrificio se llega lejos y a todos mis compañeros del pregrado a ellos mi gratitud.

Juan Carlos.

Dedicatoria

Con mucho cariño a mis Padres por darme la vida y a mis Abuelos Romualdo y Josefina, pilares fundamentales en mi vida, quienes me han guiado por el camino del bien, dándome todo su amor, comprensión y confianza en los momentos más difíciles, logrando con mucho sacrificio en mí lo que soy hoy en día. A ustedes les debo este logro.

LOS AMO.

A mi compañera de toda la vida Homyra, por brindarme su cariño, comprensión y el apoyo incondicional.

A mi preciosa hija Luana por ser el motivo de superación profesional y personal, para que esto le sirva como fuente de motivación y orgullo TE QUIERO MUCHO.

A mis amigos y compañeros de clase por compartir juntos momentos de alegrías, tristezas y brindarme su apoyo cuando lo necesitaba.

Juan Carlos.

Resumen

En la investigación desarrollado se propuso la siguiente problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías de la Av. Raimondi – Huaraz, 2015?, y para ello se estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 21 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se les aplico 25 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 95% tiene financiamiento de terceros, el 52% recurren a entidades bancarias, el 90% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 57% obtuvieron crédito a largo plazo, el 38% nos dicen que han invertido en ampliación de su local el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 86% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 38% se capacitaron en más de 2 cursos, el 76% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 95% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 90% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 81% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 57% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mype.

Abstract

In this research the objective was achieved, to describe the main characteristics of financing, training and the profitability in the micro and small businesses in commerce, Hardware category in the Av. Raimondi of Huaraz in 2015. The methodology that were have employee is the approach quantitative. The level of research was descriptive simple, non-experimental and cross-sectional, in addition the population and sample was formed by 21 owners or legal representatives of MSES, to which 25 questions, for which we used the survey and thereby coming to the following most relevant results was applied to them. With regard to the financing 95% has third-party financing, 52% resort to banks, 90% claim to have obtained funding requested, 57% obtained credit in the short term, 38% say that they have invested in expansion of its premises got loan. Regarding the training of 86% had training for the granting of credit, 38% were trained in more than two courses, 76% say that their staff have been entrained, 95% claim that training is an investment. Regarding the return 90% considered that its profitability has improved with funding, 81% ensure that training increase your profitability and 57% do not say that profitability has not been diminished in the period of study. Conclusion is demonstrated that financing and training if they influence in obtaining a good return; in accordance with the results of the sample by means of Suring instruments which are positive related to the theoretical framework.

Keywords: Financing, training, profitability and MSE.

Contenido (Indices)

Contenido	Pag.
TÍTULO DE TESIS	II
HOJA DE JURADO EVALUADOR DE TESIS	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA.....	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT.....	VII
CONTENIDO (INDICES)	VIII
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	16
2.1 ANTECEDENTES	16
A Nivel Internacional	16
A Nivel Nacional	23
A Nivel Regional	28
A Nivel Local.....	31
2.2 BASES TEÓRICAS	35
2.2.1 Teoría del Financiamiento	35
2.2.2 TEORÍAS DE CAPACITACIÓN.....	42
2.2.3 TEORÍAS DE RENTABILIDAD.....	49
2.3 MARCO CONCEPTUAL	50

2.3.1	Definición de la Empresa	50
2.3.2	Definición Micro y Pequeñas Empresas	53
2.3.4	Concepto de Financiamiento	56
2.3.5	Definición de Capacitación	60
2.3.6	Definición de Rentabilidad	64
2.4	HIPÓTESIS	66
III.	METODOLOGÍA	67
3.1	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	67
3.1.1	Tipo	67
3.1.2	Nivel.	67
3.2	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	67
3.2.1	No experimental.....	67
3.2.2	DESCRIPTIVO	67
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	68
3.3.1	Población	68
3.3.2	Muestra.....	68
3.3.3	Criterio de Inclusión.....	68
3.3.4	Criterio de Exclusión.....	68
3.4	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	69
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	71
3.5.1	Técnicas.	71
3.5.2	Instrumentos.	71
3.6	PROCESAMIENTO DE DATOS	72

3.6.1	Procedimientos.....	72
3.7	MATRIZ DE CONSISTENCIAS.....	73
3.8	PRINCIPIOS ÉTICOS	60
3.8.1	Principio de consentimiento informado:	60
3.8.2	Principio de respeto a la dignidad humana:	60
3.8.3	Principio de justicia:.....	61
3.8.4	Principio de confidencialidad:.....	61
3.8.5	Principio de honestidad:	61
IV.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	62
4.1	RESULTADOS.....	62
4.1.1	Financiamiento	62
4.1.2	Capacitación.....	68
4.1.3	Rentabilidad.....	72
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS	74
4.2.1	respecto a la descripción del financiamiento de las Mype.	74
4.2.2	Respecto a la Descripción de la Capacitación en las Mype.	76
4.2.3	Respecto a la Descripción de la Rentabilidad de las Mype.....	77
V.	CONCLUSIONES	79
5.1	CONCLUSIONES.....	79
5.1.1	Relación al Financiamiento	79
5.1.2	Respecto a la capacitación	79
5.1.3	Respecto a la rentabilidad.....	80
5.2	RECOMENDACIONES.....	81

5.2.1 Respecto al financiamiento	81
5.2.2 Respecto a la Capacitación	82
5.2.3 Respecto a la Rentabilidad	82
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	84
ANEXOS.....	89
ENCUESTAS	90
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....	97
1. RESPECTO A FINANCIAMIENTO	97
Figura N° 01: Forma de Financiamiento.....	97
Figura N° 02: Entidades que Otorgan el Crédito.	97
Figura N° 03: Tasa de interés anual pagado.....	98
Figura N°04: Entidades Financieras que otorgan mayores facilidades.....	98
Figura N° 05: Las veces que solicito crédito.....	99
Figura N°06: Nombre de la entidad financiera a que recurrir el financiamiento	99
Figura N°07: Crédito solicitado en el año.....	100
Figura N° 08: El plazo del crédito.....	100
Figura N° 09: Tasa de interés mensual a pagar.....	101
Figura N° 10: Monto Completo de la solicitud.....	101
Figura N°11: Monto promedio del préstamo.	102
Figura N°12: Inversión del crédito financiero.....	102
2. LA DESCRIPCIÓN DE LA CAPACITACIÓN DE LA MYPE.	103
Figura N°13: Capacitación para otorgamiento de crédito.....	103

Figura N°14: Participación en cursos del propietario y/o representante legal	103
Figura N° 15: Nombre del curso participado	104
Figura N° 16: Capacitación para el personal.....	104
Figura N° 17: Nombre de cursos donde llego participar el personal	105
Figura N° 18: Cantidad de capacitaciones recibidas en el periodo	105
Figura N° 19: La capacitación es una inversión.....	106
Figura N°20: La capacitación de su personal es relevante.....	106
Figura N° 21: Nombre de cursos en que participo el personal	107
3. Descripción De La Rentabilidad De Las Mype	108
Figura N° 22 : Aumento de la rentabilidad con el préstamo obtenido.....	108
Figura N° 23: Con la capacitación mejoro su rentabilidad.	108
Figura N° 24: Aumento de la rentabilidad	109
Figura N° 25: Disminución de la rentabilidad.....	109

I. Introducción

El presente trabajo de investigación se elabora en cumplimiento a las normas y leyes establecidas en nuestro país y así poder obtener el título profesional de Contador Público, dando en cumplimiento a la línea de investigación establecida en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, correspondiente a la escuela profesional de Contabilidad, la cual pertenece al campo disciplinario promoción de las Micro y Pequeña Empresa (MYPE), denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype(Dominguez,2015).

A través de esta investigación podremos conocer como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en las Mype, si son estas bancarias, no bancarias, cuántas de ellas cuentan con autofinanciamiento y cuantas con financiamiento de terceros, también determinar el tipo interés que pagan por un préstamo ya sean éstas a corto o largo plazo, como llegan a invertir en sus negocios, si los montos solicitados a entidades financieras son otorgadas y también conocer cómo influyen las capacitaciones que reciben ya sea los propietarios y/o trabajadores y en qué temas llegan a capacitarse, cuantas veces al año reciben instrucciones en temas relacionados con la investigación y todo aquello como llega a favorecer en la obtención de una buena rentabilidad, por lo tanto ver si los propietarios conocen que tipo de préstamos les convienen y en qué temas deben capacitarse tanto ellos como sus colaboradores más cercanos al negocio y así poder lograr una buena rentabilidad en comparación con periodos anteriores, solo así ellos podrán

conocer los beneficios de hacer este tipo de actividades para el crecimiento sostenido a largo plazo de las micro y pequeñas empresas.

Las PYMES constituyen un aporte muy importante en la economía de los países de todo el mundo. En América Latina representan entre el 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. En Ecuador en el 2011 se registró alrededor de 27.646 pymes, siendo su mayor concentración en las provincias de Guayas con el 40,46% y Pichincha con el 43,29%. Las Medianas Empresas Societarias del Ecuador (MESE) están constituidas por 50 a 249 empleados, volumen de facturación menor o igual a 50 millones, y monto de activos menor o igual a 43 millones. En Ecuador el 0,6% de las empresas corresponde a las medianas empresas, las de mayor rentabilidad son las relacionadas con bienes raíces, mientras que las menos rentables son las del sector floricultor con el 2% a 3%. Las MESE se concentra principalmente en las ciudades de Quito y Guayaquil, esto se debe a la facilidad que brindan éstas ciudades en cuanto a mano de obra, adquisición de tecnología, fácil acceso a mercados internacionales e inclusive la facilidad al acceso de materias primas en mayores cantidades y a menor costo, lo que favorece en la rentabilidad de las MESE y asegura su estabilidad en el mercado. Las medianas empresas con mayor desarrollo a nivel nacional, regional y local de acuerdo a la clasificación de las CIIU, consiste en actividades diferenciadas como es el caso del grupo G, de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos. Las medianas empresas ecuatorianas pueden acudir a

financiamiento externo a través de segmentos de crédito productivo corporativo, corporativo empresarial, productivo PYMES. El costo de financiamiento en Ecuador para ciertos créditos como los pertenecientes al segmento productivo PYMES refleja un alto costo de financiamiento **(Tinoco, 2015)**.

Las MiPymes del sector comercio en México, requieren de información respecto a la información y fuentes de financiamiento factible a largo plazo a través de diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientados a obtener niveles de rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten y que es importante el financiamiento a largo plazo para poder incrementar la rentabilidad de las MiPymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permitan no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero. Es así que desde la perspectiva teórica del uso de crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las MiPymes para desarrollarse **(González, 2013)**.

El parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, Pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las Pymes generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente. En cuanto a la caracterización del sector

comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Las Pymes en el parque empresarial Bogotá no representan para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para Formalización Empresarial y Generación de Empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por Pymes (83.78%), **(González, 2014)**.

La pequeña y mediana empresa necesita desarrollar su estrategia, su estructura general y organizacional, si desea acrecentar sus ventajas competitivas. Para garantizar el desarrollo y crecimiento sostenido de una economía como la nuestra, es fundamental fortalecer a estas empresas,

orientarlas y capacitarlas en su giro o actividad. Para México, las pymes son fundamentales para el desarrollo económico del país pues constituyen el 99.8% del total de las empresas, producen el 52% del PIB y generan el 72% de los empleos. Un punto importante para las pymes es el financiamiento. A través de estos, se brinda la posibilidad a la empresa de mantener una economía estable y eficiente, así como seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar mayor aporte al sector económico al cual pertenece (Trujillo, 2010).

Las microempresas puedan acceder alguna alternativa de financiamiento formal, el gobierno debería implementar programas con el fin de fomentar la cultura financiera en este sector; de esta forma este tipo de empresas formalizarían sus actividades económicas y se contaría con documentación que respalde el desarrollo sus actividades; lo cual facilitaría el financiamiento para las microempresas por parte de instituciones públicas como privadas. Por otro lado para las Pymes, se determina que su mejor opción de préstamo es el Mercado de Valores ya que constituye una alternativa de financiamiento más eficiente y eficaz; es decir que se adapta a las necesidades de las empresas y además ofrece a los inversionistas el pago de tasas de interés que son mayores en relación a la tasa pasiva y para los emisores ofrece el pago de tasas menores a la tasa activa, a plazos más amplios de los que establece el sistema financiero tradicional. Otra alternativa de financiamiento que podrían adoptar las Pymes es el capital de riesgo ya que constituye una estrategia de inversión atractiva porque permite obtener grandes beneficios sobre la inversión. Los inversores de capital de riesgo

frecuentemente buscan invertir en empresas de reciente creación que propongan un novedoso modelo de negocio relacionado generalmente con el sector de la tecnología, o en el caso de nuestro país que se relacione con los sectores dinámicos de la economía, estas empresas pueden crecer rápidamente en períodos cortos. Una inversión de capital de riesgo podría generar rendimientos superiores a lo que se podría ganar al invertir acciones o bonos en el Mercado de Valores (**Duran, 2016**).

Se aplicó la propuesta de titulización de las cuentas por cobrar comerciales de SEDALIB S. A., como alternativa de financiamiento, y se demostró que la titulización de activos es una buena alternativa para las empresas que carecen de liquidez o que presentan activos de rotación lenta, en este caso para SEDALIB S.A.; que le permite obtener ayuda de forma segura, y adicionalmente permitir ganancias al inversionista sin mayores riesgos. Es posible efectuar la titulización de activos como fuente de financiamiento, ya que le permitirá a la empresa disminuir casi en un 80% el principal problema de SEDALIB que es el agua no facturada y la cantidad de conexiones inactivas y clandestinaje, las cuales representan aproximadamente un 30% de los ingresos, por ende mejorará la liquidez de la empresa y se hará más rentable y solvente (**Pretell & Pretell, 2015**).

Es innegable la trascendencia de las MYPE en el Perú, más del 99 % son micro y pequeñas empresas; además, contribuye con más del 70 % de la PEA; por el contrario a su tamaño, resulta cada vez menor su contribución al PBI (menos de 40 %). Sin embargo, las necesidades de financiamiento para su funcionamiento y crecimiento, no han sido abordadas eficientemente por los

entes competentes, aunado a esto, está el difícil acceso a los recursos financieros en el mercado de dinero, por los distintos requisitos exigidos como solvencia, rentabilidad, patrimonio y afianzamiento que le son difícil de cubrir al momento de solicitar un crédito a corto plazo, donde las tasas de interés no son preferenciales, provocando su descapitalización y por consiguiente se declaran en suspensión de pagos o en quiebra. Las tasas efectivas anuales máximas que se alcanzaron en Setiembre de 2014, fueron las siguientes: En el Sistema Bancario se alcanzó el 32,30 % para las pequeñas empresas y 52 % para el micro empresas. En las Empresas Financieras se alcanzó el 57,51 % para las pequeñas empresas y 69,89 % para las micro empresas. En las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito se alcanzó el 53,41% para las pequeñas empresas y 80,03 % para las micro empresas. En las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito se alcanzó el 106 % para las pequeñas empresas y 135 % para las micro empresas. En las Ed pymes se alcanzó el 131,12 % para las pequeñas empresas y 174,28 % para las micro empresas **(Mercado, 2014)**.

Las ventajas del leasing financieros es que es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al financiar el total del bien a adquirir, a través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos obteniendo un beneficio tributario al depreciar aceleradamente los bienes en el plazo del contrato , en cuanto a las desventajas se concluyó que la empresa que realiza el leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida, siendo el riesgo por depreciación

o envejecimiento técnico y económico del bien contratado, el inconveniente más grave que asume las partes contratantes. La duración económica de un bien es insegura, en virtud de estar constantemente expuesta a los efectos de las innovaciones tecnológicas (**Cruzado & González, 2015**).

El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión. Tratándose de financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal (**Tuesta, 2014**).

El principal problema que afrontan hoy en día es el poco acceso a los recursos financieros que oferta el sistema bancario, dicha situación no le permite a la MYPE seguir creciendo, ya que un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda, es así que la investigación realizada ha determinado que el apoyo financiero o financiamiento es esencial y un importante mecanismo para que una empresa pueda crecer y expandirse, más aún cuando se trata de las MYPES, ya que gracias a ello, pueden conseguir más capital para invertir en sus negocios, formalizar proyectos, adquirir más bienes y servicios, etc. Con el financiamiento se abre un abanico de posibilidades que permitirán que las MYPES se lleguen

a consolidar, ayudando a la comunidad local y generando desarrollo para el país **(Otiniano, 2012)**.

El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, porque supieron canalizar los recursos de manera óptima. El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2012. El Estado Peruano debe fomentar políticas públicas, que incentiven a las empresas privadas y estatales a invertir más en capacitación de las competencias de su personal y en retención del talento humano, para asegurar un desarrollo económico sostenido. **(Rodríguez, 2015)**

Queda determinada que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de Huaraz en el 2014; en concordancia con los resultados obtenidos de la muestra mediante los instrumento de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico, de acuerdo a los datos e información analizados y explicados en los antecedentes y las bases teóricas **(Solórzano, 2016)**.

Las principales características del financiamiento, las mismas que por su vencimiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo para gastos de inversión; por su origen la mayoría de las empresas estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, especialmente del sistema bancario. La capacitación, según los resultados al acceder a un crédito bancario no reciben capacitación sobre el financiamiento y menos aún sobre

el rubro específico, y solo un tercio de los propietarios encuestados manifestaron haberse capacitado en manejo empresarial. Así mismo los trabajadores recibieron capacitación en más de dos cursos durante el periodo. Los representantes legales de las MYPE encuestadas manifestaron que su negocio obtuvo rentabilidad, la misma que se ve reflejada en el incremento de sus utilidades, las cuales fueron invertidas en la adquisición de bienes de capital **(Córdova, 2015)**.

Las Micro y pequeñas empresas financian sus actividades productivas con financiamiento de fondos de terceros en un 86%, recurriendo a entidades bancarias, es por ello que los empresarios eligieron en gran parte a banco de crédito del Perú. El 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 72% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. El 93% cree que el financiamiento otorgado elevó el rendimiento en su negocio, el 57% afirman que el adiestramiento obtenido aumentó la rentabilidad en su empresa y el 86% afirman que sus utilidades en su empresa creció en los dos últimos periodos **(Osorio, 2016)**.

El financiamiento en las Mype del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014; el 56% de propietarios y administrativos negaron utilizar el financiamiento interno para su micro empresa; el 60% afirmaron utilizar el financiamiento externo para su micro empresa; el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento

financiero; el 68% afirmaron haber abierto una cuenta corriente como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 52% negaron recurrir a los bancos para obtener fuente de financiamiento; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 52% negaron haber recurrido a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa; el 48% afirmaron haber solicitado crédito a EDPYME; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 52% afirmaron que financiaron su micro empresa con ahorros personales. Con lo que se puede verificar que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas de las agencias de información turística en la ciudad de Huaraz corresponden a un nivel medio, tal y como informan los propietarios y administradores de la micro empresas. La rentabilidad en las Mype, del sector servicio, rubro agencia de información turística Huaraz, en el 2014; con el 56% realizan el análisis de rentabilidad económica de su micro empresa; el 60% afirmaron desarrollar el análisis de rentabilidad financiera de su micro empresa; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras; el 52% realizaban el análisis en la estructura financiera de la empresa; el 52% respondieron negativamente realizar la descomposición de la rentabilidad económica como producto del margen y rotación del capital de la micro empresa. Estos resultados muestran

objetivamente que los propietarios y/o administradores de las micro y pequeñas empresas de información turística no realizan el análisis económico y financiero de sus micro empresas para conocer la solvencia en la satisfacción de las obligaciones financieras; tampoco no realizan la descomposición de la rentabilidad; se puede concluir que el aspecto de la rentabilidad es administrado en forma tradicional. Así mismo se ha verificado que las empresas de información turística en la ciudad de Huaraz son rentables **(Robles, 2015)**.

En lo que respecta al sector comercio rubro ferretería de la Av. Raimondi – en la ciudad de Huaraz, en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas que existen están muy desfasadas. Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito del estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a que instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mype reciben capacitación cuando se les otorgan algún prestamos financiero, si capacitan o no a sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo tanto todos estos aspectos mencionados brevemente de manera organizada en la presente investigación que dicho sea de paso

responde al esquema oficial de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Por lo anteriormente expresado y plasmado el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, Av. Raimondi – Huaraz, periodo 2015?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías de la Av. Raimondi – Huaraz, periodo 2015.

Para poder lograr el objetivo general, se ha propuesto los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las Mype en el ámbito del estudio.
2. Describir las principales características de la capacitación de las Mype en el ámbito de estudio.
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las Mype en el ámbito de estudio.

Existen motivos suficientes para afirmar que el tema y problema de investigación tiene mucha importancia en el momento actual porque corresponden a una actividad económica que sus resultados influyen en el desarrollo económico y social del país. Por esta razón se justificó el estudio, desde los diferentes puntos de vista:

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

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech Católica, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad. A las micro empresas ferreteras, les servirá para la toma de decisiones en el proceso de mejoramiento del análisis económico y financiero contable que ayuda al micro empresario en la mejora continua de la rentabilidad en el tiempo. Para el responsable de la investigación, sus hallazgos científicos contables servirán como fuente de información en la solución de problemas en su vida laboral.

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

Desde el punto de vista de la viabilidad, la ejecución del proyecto y la elaboración del informe final de la tesis fue viable, porque el responsable de la investigación contó con los recursos humanos tales como: el investigador y el asesor; con los recursos materiales de oficina e impresión, y los recursos informáticos; así como cuenta con los recursos financieros para cubrir los costos que ocasionen el trabajo de investigación. Todo este conjunto de

recursos permitió el logro de los objetivos propuestos en la presente investigación.

Finalmente tenemos la metodología que comprende el tipo de investigación es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, cuyo diseño fue no experimental de corte transversal, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto natural. La población y muestra estuvo conformada por 21 representantes legales de las empresas del sector comercio rubro ferreterías que están ubicadas en la Av. Raimondi en el Distrito de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizaron la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el Distrito de Huaraz, en las MYPE, rubro ferreterías aplicando a una muestra representativa de los dueños de dichos negocios mediante un cuestionario estructurado de 25 preguntas para recoger información pertinente al período 2015.

II. Revisión de la Literatura

2.1 Antecedentes

A Nivel Internacional

Según **Tinoco (2013)** en su tesis de titulación “Estructura de capital de las pymes ecuatorianas Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), CIU A0119.03 cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos, periodo 2000 a 2012”, donde como objetivo general se propuso a determinar: la variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, para dar cumplimiento el objetivo establecido se hizo uso del método científico “es un proceso de razonamiento formalizado” y el método inductivo deductivo el cual consiste en ir de situaciones particulares a situaciones generales y viceversa. Se partirá de la realidad de la estructura de capital de las MESE y a través de la observación, registro, análisis y clasificación de los eventos se formularán interpretaciones descriptivas; y, técnicas como la observación: que es el primer paso de la investigación donde se apoyan las demás técnicas de investigación. La encuesta, la cual permitió la recolección de datos primarios, misma que se aplicó a los tomadores de decisiones financieras de las MESE. La población objeto del estudio son las MESE activas del Ecuador registradas en la Superintendencia de Compañías, de acuerdo a la información presentada por la Superintendencia de Compañías en el Ecuador existen 4167 MESE activas al año 2012. Se realizó un muestreo probabilístico aleatorio simple llegando a determinar que la estructura de capital de la mayoría de las MESE no tiene

fundamento teórico sino empírico. Las fuentes de financiamiento externo inciden positivamente en la rentabilidad de las MESE, a pesar de que existe cierta resistencia por parte de los tomadores de decisiones a acogerse a financiamiento externo, debido a las regulaciones del Banco Central y tasas de interés establecidas, plazos y montos de créditos, y requisitos solicitados por las instituciones financieras, como las garantías. Y, que se evidencia el uso de herramientas financieras para la gestión y toma de decisiones, debido a que los empresarios consideran que uno de los beneficios de su uso es la generación de competitividad. Las herramientas financieras más familiares son el presupuesto, los balances proforma y el flujo de caja. Sin embargo, las conclusiones a las que se llegaron con el manejo de la información primaria y análisis e interpretación de los resultados, permiten dejar precedentes para estudios que permitan determinar el impacto de variables como el financiamiento externo e interno en el desempeño de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador.

Conforme a **González (2013)** en su tesis de titulación El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro ,la cual se llevó acabo en Santiago de Querétaro – México y presentado a la Universidad Autónoma de Querétaro facultad de contaduría y administración, en la cual establece su objetivo principal en conocer el impacto de financiamiento como factor de rentabilidad en las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. En donde se abordó el estudio de los créditos refaccionario y simple para luego recomendarlos como fuentes de financiamiento, orientados

a contribuir a la capitalización y permanencia de dichas MiPymes. La investigación se llevó a cabo con los locatarios de un mercado popular en la ciudad de Querétaro, en el mes de Febrero del 2013. La problemática actual que viven las MiPymes deriva de múltiples factores externos e internos, señalando principalmente a la necesidad de financiamiento y el bajo nivel de rentabilidad, siendo estos aspectos los factores que representan el centro de interés en esta investigación, esto debido a que dichos factores se consideran como los más significativos en la consolidación de las MiPymes dentro del mercado en que compiten. A partir de este entorno tan complejo se hace el planteamiento del problema y se establece de la siguiente manera ¿Cómo impacta el financiamiento a largo plazo en la rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro? Esta investigación se encuentra inserta en el paradigma de investigación cuantitativo, con temporalidad transversal, tipo de estudio descriptivo, para el tratamiento de los datos se realizó a través de una muestra probabilística, con tipo de muestreo aleatorio simple. La hipótesis de esta investigación señala que el financiamiento a largo plazo impacta en la rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. Como resultado se obtuvo que nueve de cada diez encuestados manifiestan que el financiamiento a largo plazo influyó en su rentabilidad.

Por su parte **González (2014)** en su tesis denominada: La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá, esta investigación se llevó a cabo en Bogotá, la cual fue presentada en la Universidad Nacional de Colombia, correspondiente a la

Facultad de Ciencias Económicas, donde establece como problemática de la investigación ¿La configuración de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relaciona con un mejor acceso al financiamiento?, para dar respuesta al cuestionario de esta investigación se establece el siguiente objetivo general “Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá.” Y como objetivos específicos establece los siguientes: sistematizar mediante una revisión teórica, los conceptos de gestión financiera y financiamiento. Identificar los elementos de la gestión financiera presentes en las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Examinar las características de las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes del sector comercio. Establecer la relación entre los elementos de la gestión financiera y las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes del sector comercio. Proponer lineamientos de mejora en los procesos de gestión financiera de las pymes. Para obtener respuestas al interrogante propuesto en esta investigación, se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, el tipo de diseño de la investigación será en primer lugar documental, puesto que los datos son tomados de fuentes secundarios, en segundo lugar se utilizó el diseño de tipo no experimental ya que se busca observar los fenómenos tal como se dan en su contexto natural sin manipular deliberadamente sus variables, para posteriormente analizarlos. Por último se utilizó el diseño de corte longitudinal y correlacional, puesto que se utilizaron datos de diferentes periodos de tiempo con el propósito de describir las variables y analizar su

relación. El universo de esta investigación han sido las pequeñas y medianas empresas situadas en la ciudad de Bogotá del sector comercio, para el procesamiento de datos una vez seleccionados las pequeñas y medianas empresas que fueron objeto de estudio, se procedió a depurar la información financiera disponible de cada una haciendo uso de guías de observación documental, esto con el fin de identificar aquellas cuentas contables relevantes que se asociaban con las variables propósito de esta investigación y adecuarlas para su manejo a través de la herramienta Microsoft Excel 2010, para posteriormente ordenar los datos y aplicar herramientas estadísticas básicas y para el análisis de los datos se utilizó las tablas dinámicas, las cuales están reflejadas en los resultados de la investigación, llegando a las siguientes conclusiones que el principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más importantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el propósito de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de esta con sus alternativas de financiamiento , así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

Según **Trujillo (2010)** en su monografía presentada para obtener el título en Contaduría, la cual lleva por título: El Factoraje Financiero Como Opción de Financiamiento a Pymes , la cual fue realizado con las pequeñas y medianas empresas en México y presentada a la Universidad Veracruzana para la Facultad de contaduría y Administración, donde como objetivo general de estudio es verificar el Factoraje Financiero como Opción de

Financiamiento a Pymes, donde el investigador confecciona bibliografías sobre el tema escogido y también elabora un plan de trabajo para llevar a cabo la monografía establecida de una manera correcta y llegando a las siguientes conclusiones que las Mype en México son fundamentales para el desarrollo económico del país, ya que representan el 99.8% del total de las empresas, producen el 52% del PIB y generan el 72% de los empleos y llegando a afirmar que el factoraje financiero es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, con este tipo de apoyo se mejora la toma de decisiones, para un excelente aprovechamiento de los recursos materiales, humanos, técnicos y económicos de la empresa. Se considera que el factoraje financiero cumple con su función, ya que permite optimizar el flujo de efectivo, obteniendo liquidez sin recurrir al endeudamiento, al funcionar con los mismos activos circulantes de la empresa sin recurrir a un pasivo, pero la cual debe ser utilizada de manera apropiada en el tiempo y momento adecuado.

Para **Duran (2016)** en su proyecto de investigación denominado: Alternativas de Financiamiento para las Mi Pymes en el cantón Ambato , la cual se realizó en la Ciudad de Ambato – Ecuador y presentada a la Universidad Técnica de Ambato, en la carrera de Ingeniería Financiera, donde llega a formular la siguiente problemática ¿El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MiPymes incide en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato?, la delimitación del objeto de la investigación es de campo de finanzas en el área de créditos, la presente investigación posee un enfoque cualitativo porque se estudió la

realidad de las alternativas de financiamiento formal existente para las MiPymes en su entorno natural y como sucede, para lo cual se han utilizado encuestas que proporcionaron información del ámbito de estudio y también posee un enfoque cuantitativo porque mediante la aplicación de encuestas se recolectó información que posteriormente se analizó de manera estadística y se realizó el análisis de los estados financieros de las empresas representativas del sector, el presente proyecto tiene nivel de investigación exploratorio, descriptivo y correlacional, la población de este trabajo es la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de Junio, la cual está constituida por 372 socios y para la investigación se ha seleccionado dos MiPymes que son: Lady Rose y Calzado Gamos y la muestra está conformado por una población finita y así llegando a finalizar y llegando a las siguientes conclusiones los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón Ambato sobre las alternativas de financiamiento formal que existen para las MiPymes, se determina según la encuesta realizada a los socios de la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de junio y al gerente de la empresa Lady Rose y Calzado Gamo's en la pregunta N° 1 que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costos de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que pueden ofrecer

grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos.

A Nivel Nacional

Según **Pretell& Pretell (2015)** en su trabajo de investigación titulado; La Titulizacion de Activos como Alternativa de Financiamiento en la Empresa SEDALIB S.A. – Trujillo, la cual es presentado en la Universidad Privada Antenor Orrego en su Facultad de Ciencias Económicas, perteneciente a la Escuela Profesional de Contabilidad, en ella podemos observar que su problemática de trabajo es ¿De qué manera la Titulizacion de activos mejorara el financiamiento de grandes proyectos de inversión en la Empresa SEDALIB S.A.?, para dar respuesta al cuestionario establecido se plantea el siguiente objetivo general: demostrar si la titulizacion de las cuentas por cobrar comerciales mejorara el financiamiento de la empresa, donde también se plantean objetivos específicos 1. Conocer la situación actual de las cuentas por cobrar comerciales y del financiamiento de Sedalib S.A., 2. Elaborar una propuesta de titulizacion de las cuentas por cobrar comerciales de Sedalib S.A., 3. Aplicar la propuesta de titulizacion de las cuentas por cobrar comerciales de Sedalib como alternativa de financiamiento, el diseño utilizado es del tipo descriptivo explicativo del grupo único y además para desarrollar esta investigación se tiene como población todos los activos con lo que cuenta la Empresa Sedalib S.A., donde se selecciona como muestra las cuentas por cobrar comerciales del año 2013 de la entidad mencionada y la técnica utilizada para dar cumplimiento con los objetivos planteados es bibliográfico y análisis documental, las cuales fueron

recopilados utilizando fichas bibliográficas y guías de análisis y llegando a la siguientes conclusiones al analizar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa SEDALIB S.A. y de su financiamiento, y se determinó que la empresa financia con recursos internos provenientes de las pensiones de agua y alcantarillado, y a la vez con la transferencia del Gobierno Central, a través del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, donde llega a presentar una propuesta de titulización de activos (cuentas por cobrar) de SEDALIB S.A. para que la empresa pueda obtener fondos para realizar sus proyectos de inversión, la cual es aceptada y se llega a aplicar dicha propuesta de titulización de las cuentas por cobrar comerciales como alternativa de financiamiento y se demuestra que la titulización de activos es una buena alternativa para las empresas que carecen de liquidez o que presentan activos de rotación lenta, como es el caso de SEDALIB S.A. la cual le permite obtener ayuda de forma segura y adicionalmente permite ganancias al inversionista sin mayores riesgos, también se llega establecer que es posible efectuar la titulización de activos como fuente de financiamiento, ya que permite que la empresa pueda disminuir casi en un 80% falta de liquidez, la cual es el principal problema de SEDALIB S.A. además de la agua no facturada y la cantidad de conexiones inactivas y clandestinaje, las cuales representan un 30% de los ingresos, por ende mejorara la liquidez de la empresa y se hará más rentable y solvente y se llega determinar que en un tiempo de 5 años la empresa presentara mayor liquidez y una buena rentabilidad, con un nivel menor de endeudamiento actual y se observa que el tiempo proyectado es de 05 años para que pueda mejorar los ingresos y con

ello incrementar, lo cual ayudara a la empresa a ejecutar sus proyectos para obtener una mejor rentabilidad y poder brindar un mejor servicio a la población.

Por su parte **Mercado (2014)** en su trabajo de investigación denominado: El Mercado de Valores como Fuentes de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa, la cual es presentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para su escuela de Post grado, perteneciente a la Facultad de Ingeniería Industrial, donde se establece como problemática general de la investigación ¿Cómo obtener financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa? Y las siguientes problemáticas específicos 1. ¿Cómo facilitar el financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa?, 2. ¿Cómo promover la participación de las Mype en su financiamiento?, para dar respuesta estas interrogantes se plantea el siguiente objetivo general: “Viabilizar el financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa a través del Mercado de Valores” y como objetivos específicos 1. Evaluar las modalidades de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras a la Micro y Pequeña Empresa, 2. Promover el financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa. Para llevar a cabo esta investigación se utiliza el método descriptivo y analítico, con una perspectiva cualitativa y de un enfoque deductivo e inductivo, el horizonte del tiempo es longitudinal y transversal. El método de colección de datos es de datos secundarios y muestreos. Los métodos de análisis de datos que se aplican son cuantitativos y cualitativos. El resultado obtenido es que se ha verificado que es posible que las Mype obtengan financiamiento a través del mercado de valores mediante la emisión

de instrumentos de corto plazo, en tanto reduzca el riesgo financiero y se diversifique la colocación de instrumentos financieros a emitirse. Para estos fines, se requiere el marco legal por parte de la Superintendencia del Mercado de Valores, SMV (antes CONASEV) y de la bolsa de valores que regule y permita la inclusión eficaz de las Mype en dicho mercado, mediante cambios en el capital mínimo exigido, niveles de ventas e indicadores de rentabilidad y otros relacionados; así como, la presencia de potenciales inversionistas como las AFP debe ser aprovechada.

Según **Cruzado & Gonzales (2015)** en su trabajo de investigación titulado: Análisis del Leasing como Alternativa de Financiamiento para Incrementar la Utilidad y la Disminución de los Costos de los Agricultores de la Ciudad Ferreñafe Sector Soltin , la cual fue presentada en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, en la Escuela de Contabilidad, donde establecen como objetivo general en: “Determinar si el leasing es una alternativa de financiamiento viable y rentable para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de Ferreñafe, el tipo de investigación, por su grado de abstracción es aplicada, puesto que se realizan con observaciones directas en el campo, se recolecta información para tratar de solucionar un problema práctico generando un menor aporte desde el punto de vista teórico. Y por la naturaleza de los objetivos, es descriptiva – explicativa, pues no solo se describe la realidad de la cosecha del arroz, sino también el leasing, que pretende fundamentar el porqué de ser esta la mejor opción, el diseño que se establece en la investigación realizada es No experimental transaccional – Descriptiva simple, la población y muestra que

conforman este trabajo realizado son los 380 agricultores y de las cuales la muestra está constituida por 160 agricultores, el método utilizado es empírico y la técnica para la recolección de datos plasmada en esta investigación es la observación, la entrevista y la encuesta, y por ultimo llegando a las siguientes conclusiones que el leasing es una alternativa de financiamiento rentable para los agricultores de Ferreñafe, pues les ayuda a incrementar su utilidad y a disminuir sus costos, donde también se llega a plasmar que hay tres alternativas de financiamiento para el sector agrícola; la primera opción fue el alquiler de la maquina cosechadora, la segunda alternativa es el préstamo bancario para poder conseguir la maquina cosechadora y por último la tercera opción es el leasing financiero para conseguir dicha máquina y por último se evalúa que las ventajas del leasing financiero es que es una buena fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa, a través de este método de financiamiento las empresas consiguen maquinarias de las cuales se paga un arrendamiento y la empresa no incurre en gastos de mantenimiento de dicho bien.

Por su parte **Tuesta (2014)** en su tesis titulada: Alternativas de Financiamiento para la Implementación de una Sucursal de la Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el Periodo 2014 , la cual fue presentada en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, esta investigación está basada en una metodología de investigación aplicada No experimental y Descriptiva de proyección, donde el objetivo principal es proponer una alternativa de financiamiento que se adapte al proyecto de implementación de un nuevo

terminal para la Empresa de Transporte Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque, el diseño investigación en que se basa esta investigación es descriptiva de proyección, ya que describe la situación en que actualmente se encuentra la empresa Móvil Tours a nivel del departamento de Lambayeque, para luego evaluar la posibilidad de implementar una sucursal en la ciudad de Lambayeque, constatando así la viabilidad del presente proyecto, donde se llega escoger como población de la investigación todos los habitantes de la Ciudad Lambayeque que llegan a ser 288 mil personas, de las cuales 155 mil que representan el 40% son personas económicamente activas que van desde los 20 años hasta los 50 años, llegando a seleccionar como muestra 100 habitantes de dicha ciudad, con los cuales se lleva a cabo dicha investigación y los métodos y técnicas que se utilizaron para la recolección de datos fueron la encuestas aplicadas a transeúntes, entrevistas, indagaciones para financiamiento a las entidades bancarias y llegando a las siguientes conclusiones que en la mencionada ciudad representa un mercado muy interesante para el negocio de transporte terrestre de pasajeros, que muestra un potencial de crecimiento importante y un nivel considerable de demanda insatisfecha y el mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión.

A Nivel Regional

Otiniano (2015) en su trabajo de investigación denominada: Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a

Chimbote, periodo 2012 ; la cual es presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote , sede central; correspondiente a la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas y perteneciente a la escuela profesional de Contabilidad, donde establece como objetivo principal en identificar la importancia del apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, para contra restar la competencia de los grandes supermercados llegados a nuestra ciudad periodo 2012. El tipo y nivel de investigación que se ha plasmado en este trabajo es la revisión bibliográfica y documental, del enfoque cualitativo y el nivel descriptivo simple, diseño de la investigación empleada es el uso de la técnica de revisión documental y bibliográfica, para lo cual no se ha presenciado ninguna población, ni muestra, por ser una investigación del tipo de diseño la cual es por revisión documentaria. El principal resultado es que para poder ayudar a estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes y que puedan soportar esta competencia que tienen por los grandes supermercados se requiere brindar apoyo financiero en modalidades de financiamientos y asesoramiento. La principal conclusión para que estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes puedan subsistir y hacer frente a esta gran amenaza y poder lograr salir a delante para mantenerse en el mercado, es necesario recurrir a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivos en el mercado.

Rodríguez (2015), en su trabajo de investigación denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, productos agrícolas del distrito de Moro , la cual es

entregada a la Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote” sede Central, la cual corresponde a la facultad de ciencias contables y administrativas, la cual es perteneciente a la escuela profesional de Contabilidad, donde como objetivo general es describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas. El tipo de la investigación es del enfoque cualitativo y el nivel de investigación es descriptivo, el diseño de la investigación es no experimental descriptivo, la población y muestra estuvo conformado por un total de 10 MYPES, las técnicas e instrumentos empleados son las encuestas y los 35 cuestionarios distribuidas en 4 partes, llegando a los siguientes resultados Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPES encuestadas recibieron financiamiento del sistema no bancario. El 80% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 40% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, la conclusión es: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

A Nivel Local

Solórzano (2016) en su tesis titulada: *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Huaraz, 2014*, la cual fue presentada a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, en su Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para su Escuela Profesional de Contabilidad, dónde como objetivo de estudio se propone a Determinar que el financiamiento y la Capacitación inciden en la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de Huaraz en el 2014. Donde el diseño de investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, donde también podemos observar que la población estuvo conformado por 26 propietarios y/o representantes legales de las ferreterías de dicha ciudad, para la recolección de datos utiliza la técnica de encuesta y como instrumento los cuestionarios elaborados por el investigador y llegando a los siguientes resultados el 77% afirmaron la necesidad de fondos económicos mediante el financiamiento para su micro empresa; el 65% afirmaron que mantenían vigente el financiamiento de su micro empresa; el 77% afirmaron pagar puntualmente el financiamiento obtenido; el 73% afirmaron que los objetivos de la capacitación contribuyen a la modernización de la administración privada; el 85% opinaron positivamente que la capacitación brinda la preparación necesaria al trabajador para desarrollar la micro empresa; el 77% opinaron afirmativamente que la tasa de crecimiento del mercado influye en la rentabilidad de su micro empresa; el 73% afirmaron que es necesario cuidar los costos operativos para la rentabilidad de la ferretería y llegando a

las siguientes conclusiones que el financiamiento y la capacitación inciden de manera positiva en la obtención de la rentabilidad de dichas Mype.

Por su parte **Córdova (2015)** en su trabajo de titulación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de Independencia – provincia de Huaraz, periodo 2014 , la cual es presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para la Escuela Profesional de Contabilidad, donde establecen como objetivo general en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio; rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, periodo 2014, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental descriptivo y la población estuvo conformado por 12 Mype dedicadas al sector servicio, la muestra que se selecciona es el total de población y en las cuales se obtiene estos resultados Respecto a los empresarios de las MYPE, el 67% de representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, el 75% son del sexo masculino y el 25% son del sexo femenino; además, solo el 8% tiene grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE, el 25% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 75% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento el 60% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a

la rentabilidad el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 33% no lo sabe y el 17% no precisa y se llegan a las siguientes conclusiones que el financiamiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo para gastos de inversión, por su origen la mayoría de las empresas estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, especialmente del sistema bancario, sobre la capacitación que reciben para acceder a un crédito bancario no reciben capacitación sobre el financiamiento y menos aún sobre el rubro específico y un tercio afirma que si se llegaron capacitarse en manejo empresarial y afirman los representantes legales que obtuvieron una buena rentabilidad, la misma que está reflejando con la obtención de buenas utilidades.

Por su parte **Osorio (2016)** en su trabajo de investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taríca- provincia de Huaraz, periodo 2015, la cual es exhibida en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Sede Huaraz, perteneciente a la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para la Escuela Profesional de Contabilidad, donde la investigadora se propone como objetivo general en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro artesanía del distrito de Taríca del periodo 2015, la metodología aplicada en esta investigación es cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición; el nivel de la investigación fue descriptivo, además

de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa y con cual llegaron a las siguientes conclusiones que la mayoría de las Mype, utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital, así mismo afirman que su personal no han recibido ninguna capacitación la cual representa un 86% y el 93% de los encuestados afirman que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.

Según **Robles (2015)** en su tesis de titulación sobre: financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencias de información turísticas – Huaraz, 2014. Donde se propone como objetivo general de estudio en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en dicha empresa turística de Huaraz del periodo 2014. El diseño que utiliza en elaborar esta investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal; la población muestral estuvo conformado por 25 propietarios y/o representantes legales de las agencias de información turística, se operacionalizaron la variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento utilizado es el cuestionario elaborado por el investigador; con lo cual obtiene los siguientes resultados que el 68% negaron haber

utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Y llegando a establecer estas conclusiones que el financiamiento que obtienen estas PYME del sector de estudio es de un nivel medio y la rentabilidad que obtiene es solvente en este rubro de servicio.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

La Teoría de la estructura del Capital.- En 1958, Franco Modigliani y Merton Miller argumentaron impecablemente que en un mercado de capitales perfecto, la estructura de capital era irrelevante. Los aparentes beneficios de financiarse con deuda eran anulados cuando los accionistas reclamaban un rendimiento más alto para compensar el mayor riesgo derivado del endeudamiento. En un mercado perfecto de capitales, el endeudamiento no agrega valor a la empresa, simplemente se produce un intercambio entre el riesgo y el rendimiento requerido; tarde o temprano el arbitraje corregirá la diferencia. En respuesta a MM (**Modigliani, 1958**), surgió una "posición tradicional" que sostuvo la existencia de una estructura de capital óptima. Esta afirmación se basa en la imperfección de los mercados de capitales. Un endeudamiento "moderado" permitiría a los directivos endeudarse para

conseguir un aumento en el valor de la empresa. En 1963, MM corrigieron su teoría modificando la valuación del ahorro fiscal, lo cual permitió comprender de qué forma el impuesto de sociedades afectaba a la estructura de capital, lo que constituyó uno de los hallazgos más importantes en la teoría financiera. El todo seguía siendo la suma de las partes, la diferencia es que al utilizar deuda en la estructura de capital, el estado toma un bocado menor del pastel que es el resultado operativo, y éste pasa a los accionistas. Finalmente, si bien un endeudamiento elevado puede generar ahorro de impuestos, también puede generar dificultades financieras, que reducirían el valor de la firma. Esto sugiere que existe un nivel de endeudamiento óptimo, en el que se compensan las ventajas fiscales de la deuda con los costos que imponen las dificultades financieras.

Teoría del Trade Off.- La teoría del trade-off, también conocida como teoría estática, sugiere que las empresas se adapten a un nivel de endeudamiento óptimo, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma. El propósito de su trabajo es proponer una teoría en la cual sea racional para las firmas limitar su endeudamiento, incluso cuando haya deducciones

impositivas por gastos financieros y se trabaje con mercados de capitales estrictamente perfectos. La teoría de Myers parte de reconocer que la mayoría de las firmas es valorada bajo la hipótesis de negocio en marcha, y su valor refleja la expectativa de continuar con futuras inversiones en la firma. Sin embargo, la inversión es discrecional, es decir, la cantidad invertida depende del valor presente neto de las oportunidades de inversión y de cómo ellas incrementen su valor en el futuro. Entonces, parte del valor de una firma está considerado por el valor presente de sus posibilidades para invertir en términos favorables. Una firma financiada con una deuda altamente riesgosa, dejará pasar valiosas oportunidades de inversión, oportunidades que harían positiva la contribución neta del valor de mercado de la firma. Para la teoría del trade off, el valor de la firma no está dado por el rendimiento de los activos presentes de la empresa, sino por el valor presente neto del rendimiento que podría obtener con futuras inversiones. En este sentido, la empresa busca una estructura óptima de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga limitarán las decisiones de inversión. Este razonamiento permite explicar por qué las empresas no se endeudan tanto como le es posible. A la vez, las empresas no se financian exclusivamente con capital, pues al haber ciertos beneficios por mantener deuda en la estructura de capital como la deducción en el impuesto de renta de los intereses pagados no capitalizados, será necesario calcular los beneficios posibles con los riesgos inherentes a esta fuente de recursos.

Teoría de la jerarquía de las preferencias.- La teoría de la jerarquía de las preferencias supone que la empresa no tiene una estructura óptima de capital,

contrario a lo que sugiere la teoría del trade off. En su planteamiento, tiene en cuenta algunas imperfecciones de los mercados, en especial las relacionadas con la presencia de información asimétrica en ellos. En los mercados perfectos, la información no tiene costo y está disponible para todos los inversionistas sin restricción alguna, lo que implicaría que todos los participantes del mercado poseen información simétrica sobre todas las firmas que buscan financiación en él. Cuando los mercados no son perfectos y hay incertidumbre en ellos, puede haber diferencias en la disponibilidad de la información y son los directivos de las empresas los más aventajados en el acceso a ella. Por supuesto, esta situación genera la aparición de conflictos entre los administradores del ente, los accionistas, los acreedores y los potenciales inversores. Las ideas que le han dado forma a la teoría de la jerarquía de las preferencias como hoy la conocemos se remontan a 1984 con la publicación de *Capital structure puzzle*, de Stewart **C. Myers**. En ese artículo, Myers reevalúa algunos de los puntos de su artículo inicial, mencionado en la teoría del trade off, y concluye que este planteamiento requiere varios ajustes para que explique realmente el comportamiento financiero de las empresas al usar evidencia empírica e incluir en el análisis las asimetrías de información y los problemas presentados por la teoría de la agencia. Por ello, considera mejor estructurar un modelo que incluya estos dos aspectos. Y presenta lo que denomina una jerarquía de preferencias modificada con respecto a lo que en la época se denominaba jerarquía de preferencias. (Myers, 1984):

- ✚ Las firmas tienen razones para evitar financiar su inversión real con emisión de acciones comunes o cualquier otro título riesgoso.
- ✚ Las empresas definen una tasa objetivo de pago de dividendos que se considera como el retorno normal de la inversión en patrimonio y que puede ser encontrada por la generación interna de fondos. La firma también podría tener en sus proyectos cubrir parte del gasto normal de la inversión con nuevo endeudamiento, pero trataría de restringirla lo suficiente como para mantener una deuda segura.

Esto por dos razones: para evitar los costos de embargo y para mantener la holgura financiera de la empresa en forma de reserva de préstamos. Reservar el poder de endeudamiento significa que la empresa puede emitir deuda segura, si lo necesita. Desde que la tasa objetivo de pago de dividendo sea fija y las oportunidades de inversión fluctúen con el flujo de caja interno de la firma, esta estará de tiempo en tiempo exhausta de su habilidad de financiación propia. Cuando esto pasa la firma elige primero los títulos menos riesgosos para financiarse. De estos primeros esbozos de la jerarquía de las preferencias, se da un paso adelante, con el trabajo conjunto de Stewart C. Myers y Nicholas S. Majluf de 1984 *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. Los autores plantean que, por las asimetrías de información, los inversionistas no conocen con seguridad el valor presente neto de las oportunidades de inversión de las empresas. El planteamiento inicial de Myers (1977) expuesto en la teoría del trade off afirmaba que el valor de la empresa está dado por el valor presente neto de sus futuras inversiones. Sin embargo, ese valor no se conoce con

certeza. Lo anterior implica que las empresas emiten deuda o capital por debajo de su valor real de mercado y en esa medida, preferirán financiarse con recursos propios antes que emitir deuda o acciones, pues al no ser completamente fiables los retornos esperados de la inversión, no se sabrá con exactitud si superan o no el costo de la financiación que sí se conoce de antemano. Entonces, hay un orden de prioridades en la elección de la obtención de recursos para la empresa, que depende de la asimetría de información y de los distintos costos de la financiación. Se prefiere en primer lugar la financiación con recursos propios. En segundo lugar, está la obtención de deuda cuyo costo son los intereses y el riesgo de embargo y, por último, cuando las necesidades de recursos superen la disponibilidad de ellos, la empresa elegirá la emisión de acciones (Myers & Majluf, 1984).

Las propiedades más importantes del modelo propuesto por Myers y Majluf (1984) son:

- ✚ Es mejor emitir títulos seguros que riesgosos, considerando como segura la financiación con deuda y como riesgosa la emisión de acciones. Las empresas van al mercado de deuda para conseguir capital externo, pero solo aumentan su patrimonio por retención de utilidades si es posible. Es decir, se prefiere la financiación externa con deuda, más que la financiación por acciones.
- ✚ Las empresas cuya inversión supera los flujos de caja y que han usado su capacidad de endeudamiento, pueden renunciar a buenas inversiones antes que emitir títulos riesgosos para financiarse. Esto en interés de los accionistas; sin embargo, el estado ideal para

ellos será cuando la empresa tenga suficiente holgura financiera para llevar a cabo las buenas inversiones que se presenten.

✚ Las empresas pueden crear holgura financiera al limitar el pago de dividendos cuando las necesidades de inversión son pequeñas. El dinero ahorrado se mantiene como valor negociable o como reserva de endeudamiento. Otra forma de lograrlo sería la emisión de acciones en períodos en los que las ventajas de información del administrador son pequeñas. Sin embargo, los autores no consideran esto último como una generalidad óptima para emitir. La empresa no debe pagar dividendos en dinero, si ello implica la necesidad de recuperar los fondos por medio de la venta de acciones u otro título riesgoso, incluso si ello implica emisión de deuda. Los dividendos podrían ayudar a transmitir la información superior de los administradores al mercado. El modelo sugiere una política en virtud de la cual los cambios en los dividendos estén altamente correlacionados con la estimación de los administradores, sobre el valor de los activos colocados. Una fusión entre una empresa con gran holgura financiera y otra con poca aumenta la holgura financiera de la empresa combinada. Sin embargo, la negociación de tal fusión será difícil, a menos que el administrador de la empresa con una pobre holgura, pueda transmitir información especial a sus compradores. De lo contrario, estas empresas serán compradas por el valor de la oferta directamente realizada a sus accionistas. Esta jerarquía implicará

que la empresa no busque una estructura óptima de capital, pues esta dependerá de las decisiones que tome la administración en cada momento con la información disponible sobre el costo de las opciones de financiamiento que tenga a la mano y elegirá siempre las fuentes más baratas.

2.2.2 Teorías de Capacitación

Teoría del capital humano.- La Teoría del Capital Humano, concepción nueva del insumo de trabajo, ha sido desarrollada principalmente por Gary Stanley Becker en el libro Capital Humano publicado en 1964. En esencia, la idea básica es considerar a la educación y la formación como inversiones que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos. La Teoría del Capital Humano, haciendo uso de micro fundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad salario que deja de percibir por estar estudiando y los costos directos (gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo. Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica. La primera es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la

productividad del o los individuos. Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. El financiamiento de esa formación lo realizan los individuos, las empresas no tienen ningún incentivo para financiar ese gasto dado que ese capital humano no tiene colateral, o dicho de otra manera, los empresarios no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto de formación después los trabajadores utilizarán todos sus conocimientos adquiridos al servicio de la empresa o abandonarán la empresa para hacer valer sus conocimientos en otra(s) empresa(s) dispuestas a remunerarlos con mejores salarios. Dado este problema de información asimétrica, la compra de educación en ese nivel de formación debería ser financiada por el individuo o por algún organismo público. Ahora bien, en cuanto a si la formación específica tiene sentido en el caso de una relación de trabajo durable entre el trabajador y el empresario, se presentan dos posibilidades: el empresario financia la inversión o lo comparte con el trabajador. (Gomez, 2005).

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. 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 apropiarse 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? Becker (1964).

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.

- ✚ El nivel de inversión en capital humano eficiente es aquel que optimiza el valor presente de la diferencia entre beneficios y costos a lo largo del tiempo. Este modelo, a pesar de su sencillez, tiene importantes implicancias sobre la educación post escuela. Entre estas podemos mencionar:
- ✚ Las inversiones son más rentables si hay más desigualdad entre la mano de obra capacitada y la mano de obra no capacitada.
- ✚ Una observación interesante en este sentido es que las inversiones en capital humano producen retornos económicos sólo si han subido la productividad del trabajador y si éste puede renegociar su salario. Si hubiera sólo un empleador para ese trabajador, es decir, si el trabajador no pudiera amenazar con renunciar o romper la relación laboral, el empleador no tendría ningún incentivo para mejorar los salarios aún si el trabajador hubiera incrementado su productividad. Esto llevo a Becker (1964) a distinguir entre dos tipos de capacitación:
Capacitación perfectamente general.- Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas.

Ej. Procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo. **Capacitación “completamente” específica.**

Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación, pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej. Programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo. Es claro que esta distinción es solamente teórica, porque en la vida real todo tipo de capacitación tiene algún grado de generalidad y algún grado de especificidad. Sin embargo, es bastante útil para entender los incentivos involucrados. (Chacaltana, 2005).

Teoría X y Y

Hay dos grupos de suposiciones de cómo las personas se sienten motivadas para trabajar. En la perspectiva tradicional, la gente considera al trabajo solamente como una cosa necesaria para la supervivencia y lo evita en lo posible. Desde este punto de vista, conocido con el nombre de teoría X, los gerentes deben ser estrictos y autoritarios porque de lo contrario los subordinados harían muy poco. (McGregor, 1960).

Por su parte, los partidarios de la administración por objetivos tienden a adoptar una actitud mucho más optimista ante la naturaleza humana, actitud que se llama teoría

Y: el hombre quiere trabajar y está ansioso por hacerlo, obtiene mucha satisfacción de él en las circunstancias adecuadas y puede hacer un buen papel. La administración por objetivos procura aprovechar esta disposición y

capacidad mostrando a los gerentes cómo crear una atmósfera que haga que los empleados den lo mejor de sí y consigan el mejoramiento personal.

La teoría X y la teoría Y simplifican demasiado la motivación humana. Nadie está motivado por aspectos no monetarios del trabajo, ni tampoco es posible hacer que todos los trabajos sean intrínsecamente interesantes y satisfactorios.

Este investigador pensaba que la división vertical del trabajo, la cual caracterizaba a las organizaciones en el sistema burocrático, se basaba en parte en un conjunto de suposiciones referentes a los trabajadores. En la división vertical del trabajo, las actividades están especializadas por niveles en la jerarquía gerencial. La planeación y la toma de decisiones se realizan en los niveles superiores de la gerencia; en cambio, las decisiones las ponen en práctica empleados de niveles más bajos. Si bien esta separación siempre ha existido en cierta medida, aumentó con la aplicación de las técnicas de la administración científica. Mc Gregory pensaba que muchos gerentes aceptan las suposiciones de la teoría X acerca de los empleados de nivel inferior. Entre esas suposiciones se encuentra la creencia de que casi todas las personas tienen poca ambición, desean la seguridad ante todo y evita el trabajo a menos que se les obligue a realizarlo. En esta perspectiva, se necesita una jerarquía organizacional formal y rígida para que el gerente conserve su autoridad sobre los subordinados. Las organizaciones estructurales alrededor de la teoría Y, dice Gregory, satisfarían mejor las necesidades de sus miembros y utilizarían su potencial más efectivamente. Esa teoría supone que el hombre obtiene satisfacción en su trabajo, que desea

el logro y que busca la responsabilidad. Tales organizaciones conceden más independencia a los empleados, un papel más importante en la toma de decisiones y mayor apertura en la combinación con otros gerentes y entre sí.

Importancia de la capacitación

En la actualidad de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia también es una de las razones por el cual las empresas se preocupan, por capacitar a sus colaboradores, pues esta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

Beneficios de la Capacitación:

- ✚ Conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- ✚ Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✚ Crea mejor imagen.
- ✚ Mejora la relación jefes – subordinados.
- ✚ Se promueve la comunicación a toda la organización.
- ✚ Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- ✚ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✚ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✚ Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- ✚ Sube el nivel de satisfacción con el puesto.

✚ Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

2.2.3 Teorías de Rentabilidad.

Teoría del portafolio.- Originada y desarrollada por Harry Markowitz, autor sobre un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio teoría) propone que el inversionista debe abordar la cartera como un todo,

Estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular. La teoría de selección de cartera toma en consideración el retorno esperado a largo plazo y la volatilidad esperada en el corto plazo.

Actualmente la teoría de las carteras se ha vuelto un tema mucho más interesante y necesario que nunca. Existen un gran número de oportunidades de inversión disponibles y la cuestión de cómo los inversionistas deberían de integrar sus carteras de inversión es una parte central de las finanzas. De hecho este tema fue el que origino la teoría de la cartera desarrollada por Harry Markowitz en 1952. En su modelo, Markowitz dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan tener máxima rentabilidad sin tener que asumir un riesgo más alto que el estrictamente necesario. Nos muestra también, como hacer una cartera optima disminuyendo el riesgo de manera que el riesgo no se vea afectado. Para poder integrar una cartera de inversión equilibrada lo más importante es la diversificación, ya que de esta forma se reduce la variación de los precios. La idea de la cartera es, entonces, diversificar las inversiones en diferentes mercados y plazos para así disminuir

las fluctuaciones en la rentabilidad total de la cartera y por lo tanto también del riesgo.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de la Empresa

Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas. En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.

Es aquella unidad económica que puede ser constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial (Ley general de sociedades N° 26887).

El cual tendrá como objeto desarrollar cualquier actividad comercial o industria ya sea de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios etc. Con el objeto de colocarlos en el mercado para poder lucra u obtener ganancias. Fernández, (2010).

Objeto: El objeto de la empresa lo podemos señalar en tres puntos:

- ✚ Producción y/o transformación de bienes.
- ✚ Prestación de servicios.
- ✚ Comercialización de bienes en general.

Elementos que Constituyen la Empresa

Podemos encontrar tres elementos que constituyen la empresa:

✚ **Sujetos:** Se refiere a que la empresa puede estar integrada por:

Persona natural (individual).

Persona Jurídica.

✚ **Económico:** Se refiere a los aportes como:

Aporte del conductor-titular o aporte de los socios.

Aporte de los trabajadores.

✚ **Finalidad:** Referida al motivo de creación de la empresa el cual está integrada por:

Lucro

Satisfacción

Formas de Empresas:

Las formas de la empresa, puede ser:

✚ **Unipersonales:** Estas empresas pueden ser:

Empresa Unipersonal.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.

✚ **Sociedades:** Estas conformados por:

Sociedad anónima (S.A.).

Sociedad anónima abierta (S.A.A.).

Sociedad anónima cerrada (S.A.C.).

Sociedad colectiva (S.C.).

Sociedad de comercial de responsabilidad limitada

(S.C.R.L.).

Empresa Unipersonal (persona natural con negocio). Es aquel negocio o comercio individual propiamente dicho en el cual el propietario desarrolla toda la actividad empresarial aportando capital, trabajo, esfuerzo directriz y cuya responsabilidad es ilimitada, es decir, responden

frente a las deudas de la empresa no solo con él negocio; sino también con su patrimonio personal, son empresas a título personal.

No existen disposiciones propias aplicables a estas empresas y no es obligatoria su inscripción en Registro Públicos.

Ventajas:

- ✚ Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio se crea y se liquida fácilmente.
- ✚ Unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está en una sola persona.
- ✚ Flexibilidad por parte del empresario para reaccionar rápidamente en casos de cambios bruscos en el mercado que puedan afectar a la empresa.
- ✚ Un mínimo de regulaciones a las que hay que hacerles frente.

Desventajas

- ✚ Responsabilidad ilimitada. El dueño tiene que estar preparado para asumir las deudas de la empresa con todo su patrimonio personal, en caso que los recursos de la empresa sean insuficientes para hacer frente a las deudas.
- ✚ Disponibilidad, de capital limitado: El capital generalmente está limitado a la inversión del dueño; lo que puede representar serios problemas al crecimiento futuro de la empresa.
- ✚ Falta de continuidad en caso de Incapacidad del dueño ya sea por enfermedad del empresario que le impida participar activamente en el manejo del negocio afectará las operaciones de esta empresa.

Denominación.

El nombre que se le dé a la empresa, debe seguirle el nombre del propietario

Ejemplo: “Bodega Omar” de Omar Quiroz Díaz.

Clasificación de las Empresas: se pueden clasificar en:

Micro empresa.

Pequeña empresa.

Mediana y Gran empresa.

2.3.2 Definición Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas (Ley de Promoción Formalización de las Micro y Pequeña Empresa N° 28015)

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Magaly, 2013).

Órgano rector: el ministerio de trabajo y promoción del empleo define las políticas nacionales de promoción de la MYPE y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

Características de las Mype.

La Mype debe reunir las siguientes características concurrentes.

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: de uno (1) hasta diez (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT). Magaly B. (2013).

Importancia de las Mype en la economía del país

Constituyen pues el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- ✚ Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- ✚ Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- ✚ Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- ✚ Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- ✚ Mejoran la distribución del ingreso.
- ✚ Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Régimen tributario en las Mype.

Aquellos contribuyentes cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT, asimismo es requisito no tener vinculación directa o indirectamente en función del capital, con otras personas naturales o jurídicas, cuyos ingresos netos anuales en conjunto superen el monto indicado.

La SUNAT incorporará de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 hubieren estado tributando en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1700 UIT, salvo que se hayan acogido al Nuevo RUS o Régimen Especial, con la declaración correspondiente al mes de enero del año 2017. También serán incorporados de oficio aquellos contribuyentes que al 31.12.2016 hubieran estado acogidos al Nuevo RUS en las categorías 3, 4 y 5 o tengan la condición de EIRL acogidas a dicho régimen, siempre que no hayan optado por acogerse en enero del 2017 al NRUS (categorías 1 y 2), Régimen Especial o Régimen General. Asimismo, de acuerdo a la norma también pueden acogerse de manera voluntaria los contribuyentes que se encuentren en cualquiera de los regímenes ya existentes (SUNAT).

Las Mype tienen la opción de acogerse al régimen único simplificado (RUS) o al régimen especial del impuesto a la renta (RER). Magaly B. (2013). En caso del RUS debe ser una persona natural con negocio por ejemplo alguien que tiene una bodega farmacia o ferretería y que cuyos ingresos del año anterior no superen S/. 360,000.00 y cuando el valor de sus activos fijos afectados a su actividad (sin considerar los predios vehículos que se requieran para el desarrollo del negocio) no superen los 70,000.00 soles. Y

por último siempre que realice sus actividades económicas en una sola unidad de explotación.

El impuesto que se paga tiene 5 categorías (de S/. 20 a S/. 600 al mes) y reemplaza al impuesto a la renta y al IGV.

2.3.4 Concepto de Financiamiento

El financiamiento en términos generales 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 (Rengifo, 2011).

Según Pérez (2011) define que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios

Objetivo del financiamiento.

Obtener liquidez suficiente para poder realizar actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Tipos de Financiamiento

Por otra parte el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo.

El Financiamiento a Corto Plazo

Está conformado por:

Crédito Comercial

Según Briceño (2000), el crédito comercial tiene su importancia que es de uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. El crédito comercial es el medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, además da la oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Por otro lado, poseen desventajas como lo que es que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal, y si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Crédito Bancario

Según Saavedra, (2010). Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Línea de crédito

Según Saavedra (2010). La línea crédito es importante, ya que el banco está de acuerdo en presentar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro periodo, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesite disponer de recursos.

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 cuenta por cobrar

Según Saavedra, (2010). Es aquel donde la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.

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 de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Financiamiento a Largo Plazo

Está conformado por:

Hipoteca

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo, en caso de incumplimiento puede tomar dicha garantía para su cobro.

Acciones

Son los aportes que entrega un socio a una empresa para el desarrollo normal de sus actividades y la cual tiene una retribución económica en un periodo futuro.

Bonos:

Según Saavedra, (2010). Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero

Según Weston y Copelano, (1995). 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, personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- ✚ Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativa de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- ✚ Instituciones financieras públicas: bancos del estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- ✚ Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo.

2.3.5 Definición de Capacitación

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria (Gaxiola ,2011)

Consideramos a la capacitación como uno de los medios prioritarios en la política de Administración de Personal que permite mejorar la eficiencia

del trabajo de la organización. Convierte el esfuerzo humano en tareas de alta calidad y trascendencia. Además, proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir actitudes, conocimientos y habilidades que aumentan su competencia y comprensión de la misión y funciones de la organización. Esto permite que el personal se desempeñe con eficacia en su trabajo y reúna las condiciones requeridas para futuros cargos y ascensos. También les ofrece la oportunidad de superarse y sobrepasar las exigencias del cargo que ocupa (Filippi, G.).

Según (MINSA) La capacitación es una de las funciones clave de la administración y desarrollo del personal en las organizaciones y, por consiguiente, debe operar de manera integrada con el resto de las funciones de este sistema. Lo anterior significa que la administración y el desarrollo del personal debe entenderse como un todo, en que las distintas funciones - incluida la capacitación- interactúan para mejorar el desempeño de las personas y la eficiencia de la organización. Existe un conjunto de herramientas básicas que se emplean en la administración y el desarrollo del personal de las organizaciones modernas, las cuales también pueden ser provechosamente utilizadas para la gestión de la capacitación; entre ellas, las principales son:

- ✚ las descripciones y especificaciones de los cargos;
- ✚ las especificaciones de los itinerarios de carrera interna;
- ✚ los manuales de organización, procedimientos y métodos de trabajo;
- ✚ el sistema de evaluación del desempeño; y,

- ✚ los expedientes del personal.

Importancia de la capacitación

En la actualidad de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia también es una de las razones por las cuales las empresas se preocupan, por capacitar a sus colaboradores, pues esta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

Beneficios de la Capacitación:

- ✚ Conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- ✚ Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✚ Crea mejor imagen.
- ✚ Mejora la relación jefes – subordinados.
- ✚ Se promueve la comunicación a toda la organización.
- ✚ Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- ✚ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✚ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✚ Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- ✚ Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- ✚ Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

Tipos de Capacitación

En las organizaciones existen dos tipos de capacitación de personal, aunque hay otras dos de menor relevancia que es la formación inductiva o la inducción a la empresa y la formación académica. La inducción es la capacitación por la cual se forma a los nuevos empleados sobre las características de la empresa, el organigrama, a quien reportan, temas de seguro social, quienes son sus directivos, normas de conducta, procedimientos, y otros temas corporativos. Exceptuando la inducción, los dos tipos de capacitación del personal son:

La formación técnica: Es aquella formación para el puesto de trabajo. Se divide en programas, talleres o formación en el puesto. Es la formación que se necesita para el desempeño: desde aprender a dominar un programa informático, procesos internos, el funcionamiento de una máquina, u otra formación requerida para el puesto.

La formación conductual: Es aquella formación necesaria para liderar equipos o también llamada formación en valores. Esta formación está destinada a mandos medios (Jefes y Gerentes) formación en valores corporativos, habilidades para la comunicación, pensamiento estratégico, inteligencia emocional, gestión del conocimiento, manejo de equipos, etc. Son temas más abstractos que aquellos que forman la capacitación técnica, pero que impactan mucho en la función. Para no crear brechas entre poblaciones de empresa, cada vez más empresas dictan formación en valores a todos los empleados sin importar el rango o el puesto que ocupen.

Otro tipo de capacitación que podríamos incluir en esta lista es la **formación académica** (si bien es externa a la organización) ya que muchas empresas pagan los estudios de posgrado en parte o en su totalidad a los empleados que consideran que tienen dotes para ser futuros directivos de la empresa. Para asegurarse que la persona a quien se le paga la formación se quedará en la empresa el suficiente tiempo para aplicar esos conocimientos, muchas empresas hacen firmar contratos o pagarés; en caso de que el empleado se vaya de la empresa una vez que terminó los estudios de posgrado debe devolver el dinero a la empresa en su totalidad.

2.3.6 Definición de Rentabilidad

La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. Además la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. (Prevé, 2008).

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la

efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, A.).

Importancia de la Rentabilidad

En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos solo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generen rentas y esto no significa que solo se mire la rentabilidad ajustada al riesgo.

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. De forma genérica suele considerarse como concepto de resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La Rentabilidad Financiera

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 del cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$RF = \text{Resultado Neto} / \text{Fondos Propios}$ a su estado medio.

Como concepto de resultados la expresión más utilizada es la de resultado neto.

2.4 Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante para el desarrollo de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías, Av.

Raimondi, provincia de Huaraz, Periodo 2015.

III. Metodología

3.1 Tipo y Nivel de Investigación

3.1.1 Tipo

Esta investigación es de tipo cuantitativo, no experimental, transeccional, descriptivo. No experimental porque no se pueden manipular las variables, los datos a reunir se obtendrán del personal administrativo de la empresa y transeccional ya que recolección de datos se realizara en un solo acto (Hernández, Fernández & Baptista, 2003).

3.1.2 Nivel.

El trabajo de investigación es de nivel descriptivo, ya que se basaron en describir las principales características de las variables en estudio.

3.2 Diseño de Investigación.

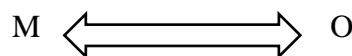
Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental y descriptivo.

3.2.1 No experimental

Porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

3.2.2 Descriptivo

Porque sólo se describe las partes más relevantes de las variables en estudio.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

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

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

La población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por un total de 21 Micro y Pequeñas Empresa de Ferreterías de la Av. Raimondi en la provincia de Huaraz del periodo 2015.

3.3.2 Muestra

La muestra es aleatoria simple y estuvo conformada por 21 empresas, las mismas que representan el 100% de las MYPES del sector Comercio – rubro Ferreterías de la Av. Raimondi de la población en estudio.

3.3.3 Criterio de Inclusión

Todos los representantes legales y/o propietarios que estuvieron predispuestos a facilitarnos la información requerida en un momento oportuno sin restricciones.

3.3.4 Criterio de Exclusión

Se hace exclusión a todos los propietarios y/o representantes legales que no facilitaron sus informaciones para poder llevar acabo esta investigación.

3.4 Operacionalización de variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala Medición
Financiamiento en las Mype.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Mejoro la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

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

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala Medición
Rentabilidad de las Mypes	Percepción que tienen los propietarios y/o representantes legales de las Mypes en la obtención de rentabilidad en las empresas del periodo del estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación adquirido.	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e Instrumentos

3.5.1 Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 25 preguntas distribuidas en tres partes, la primera son sobre el financiamiento la cual contiene 12 preguntas, la segunda parte contiene 08 interrogantes relacionadas con la capacitación, la tercera parte consta de 05 preguntas referentes a la rentabilidad.

3.6 Procesamiento de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Microsoft Excel 2010 y también para el procesamiento de datos y gráficos

Fuente: Elaboración propia.

3.6.1 Procedimientos.

Para la recolección de los datos se realizaron visitas previas a las Mype del sector comercio-rubro Ferreterías, con el propósito de coordinar con los representantes legales y/o gerentes de estas, para determinar si estos se encontraban dispuestos a proporcionarnos la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación. Finalmente, se realizó las coordinaciones pertinentes, para la aplicación del instrumento la encuesta (cuestionario).

3.7 Matriz de Consistencias

Título: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de la Av., Raimondi – Provincia Huaraz, periodo 2015.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>General: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la Av. Raimondi de la provincia de Huaraz, periodo 2015?.</p>	<p>General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías de la Av. Raimondi en la provincia de Huaraz, periodo 2015.</p> <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características del financiamiento de las MYPE en el ámbito de estudio. • Describir las principales características de financiamiento. • Describir las principales características de capacitación en las MYPE, del ámbito de estudio. • Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPE, del ámbito de estudio. 	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante para el desarrollo de las MYPE del sector comercio-rubro ferreterías, Av. Raimondi, provincia de Huaraz, Periodo 2015.</p>	<p>Variables independiente: Financiamiento</p> <p>Variables independiente: Capacitación</p> <p>Variable dependiente: Rentabilidad</p>	<p>Tipo de Investigación: Enfoque cuantitativo.</p> <p>Nivel de Investigación: Nivel descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental de corte transversal.</p> <p>Población y Muestra: La población estuvo conformado por los 30 micro y pequeñas empresas.</p> <p>Principios Éticos: Confidencialidad Honestidad Respeto Comunicación Reserva</p>

3.8 Principios Éticos

Son las reglas o normas de conducta que orientan la acción de un ser humano. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales. También son declaraciones propias del ser humano que apoyan su necesidad de desarrollo y felicidad, los principios son universales y se los puede apreciar en la mayoría de las doctrinas y religiones a lo largo de la historia de la humanidad. Para realizar las encuestas hemos practicado todo lo que poseemos como persona ya sean estas buenas o malas de acuerdo a los valores y formación que hemos recibido dentro de ellos podemos resaltar lo siguientes.

3.8.1 Principio de consentimiento informado: es el procedimiento mediante el cual se garantiza que el sujeto ha expresado voluntariamente su intención de participar en la investigación, después de haber comprendido la información que se le ha dado, acerca de los objetivos del estudio, los beneficios, las molestias, los posibles riesgos y las alternativas, sus derechos y responsabilidades, se practica este principio al realizar la encuesta, puesto que se llega a informar que la información brindada será exclusivamente para fines educativos.

3.8.2 Principio de respeto a la dignidad humana: La dignidad humana es el derecho que tiene cada ser humano, de ser respetado y valorado como ser individual y social, con sus características y condiciones particulares, por el solo hecho de ser persona, este principio lo plasmamos en no divulgar el tipo de preparación académica que poseen y el conocimiento que tiene cada persona para dirigir sus empresas.

3.8.3 Principio de justicia: Lo justo se refiere a respetar los derechos de las partes involucradas y tratarlas con el mismo respeto y consideración. En este sentido el principio de justicia demanda que las personas sean tratadas de manera equitativa y no pueden verse ni tratarse con un menor valor, nosotros practicamos este principio a la hora de seleccionar la muestra del total de población escogida, con lo cual hemos realizado nuestro trabajo de investigación ya que dentro de ello no hemos desagregado a ninguna persona.

3.8.4 Principio de confidencialidad: es la garantía de que la información personal será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento de la persona. Dicha garantía se lleva a cabo por medio de un grupo de reglas que limitan el acceso a ésta información. Cada individuo tiene derecho a proteger su información personal, este principio lo practicamos al no revelar a nadie de la información recaudada en la investigación desarrollada y no utilizar para nuestro beneficio personal ni de terceros.

3.8.5 Principio de honestidad: es el valor de decir la verdad, ser decente, recatado, razonable y justo. Desde un punto de vista filosófico es una cualidad humana que consiste en actuar de acuerdo como se piensa y se siente. Se refiere a la cualidad con la cual se designa a aquella persona que se muestra, tanto en su obrar como en su manera de pensar, como justa, recta e íntegra, este principio lo practicamos al informar que dicha información será solo utilizado para estudios.

IV. Análisis de Resultados

4.1 Resultados

4.1.1 Financiamiento

TABLA 01

Como es el financiamiento de sus actividades comerciales

Tipo de Financiamiento	Propietarios	Porcentaje
Propio	1	5%
Terceros	20	95%
No Especifica	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

En relación al financiamiento se observa que el 5% lo hizo con financiamiento propio y el 95% con financiamiento de terceros.

TABLA 02

Si el Préstamo es de Terceros ¿A qué tipos de Entidades recurren?

Instituciones Financieras	Propietarios	Porcentaje
Entidades Bancarias	11	52%
Entidades No Bancarias	8	38%
Prestamistas Personales	2	10%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Del 100% se obtiene como resultados que el 52% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 38% en entidades no bancarias y un 10% en prestamistas personales.

TABLA 03

Cuál es la tasa de interés Anual que han pagado por haber obtenido el préstamo.

Interés Mensual	Propietarios	Porcentaje
10 a 20 %	12	57%
20 a 30%	8	38%
30 a Mas	1	5%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 57% paga un interés entre el 10 a 20%, el 38% paga un interés de 20 a 30% y el 5% un interés mayor o igual al 30% anual respectivamente.

TABLA 04

Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito

Facilidades para Obtención de Crédito	Propietarios	Porcentaje
Bancarias	12	57%
No Bancarias	8	38%
Prestamistas Personales	1	5%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Referente a las facilidades en la obtención del crédito tenemos que del 100% el 57% tiene mayores facilidades en las entidades bancarias, el 38% en entidades no bancarias y el 5% en prestamistas personales.

TABLA 05**En el Año 2015 ¿Cuántas Veces Demando Crédito?**

Cuántas Veces Gestiono Crédito	Propietarios	Porcentaje
1 a 5 Veces	12	57%
5 a 10 Veces	7	33%
10 a Mas Veces	2	10%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Del 100% tenemos que el 57% solicito de 1 a 5 veces créditos en el año 2015 frente a un 33% que lo hizo de 5 a 10 veces y un 10% que lo hizo más de 10 veces.

TABLA 06**En el año 2015 ¿A qué entidad financiera ha recurrido a solicitar el crédito?**

Entidad Financiera	Propietarios	Porcentaje
Cajas Rurales	6	29%
Banco de crédito	5	24%
Banco Continental	3	14%
Banco Interbank	2	10%
Banco Financiero	1	5%
Otros	4	19%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 29% prefiere las cajas rurales, el 24% el banco de crédito, el 14% el banco continental, el 9% el banco Interbank, el 5% el banco financiero y el 19% otras entidades.

TABLA 07**En el año 2015 ¿le otorgaron el crédito solicitado?**

Le Otorgaron el Crédito Solicitado	Propietarios	Porcentaje
Si	19	90%
No	2	10%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 90% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 10% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

TABLA 08**En el año 2015 ¿a qué tiempo fue el crédito otorgado?**

Tiempo del Crédito Otorgado	Propietarios	Porcentaje
Corto Plazo	9	43%
Largo Plazo	12	57%
No Precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 43% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 57% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

TABLA 09**En el año 2015 ¿Cuál fue la tasa de interés mensual que pago?**

Tasa de Interés Mensual	Propietarios	Porcentaje
5% a 10%	11	52%
10% a 15%	7	33%
15% a 20%	2	10%
No Precisa	1	5%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Respecto a la tasa de intereses mensuales que pago en el año 2015 tenemos que del 100% de encuestados el 52% refiere que el interés mensual que pago fue del 5% a 10%, el 33% refiere que pago un interés mensual del 10% al 15% en relación con el 10% de encuestados que dijo haber pagado un interés mensual del 15% al 20% y el 5% que no preciso en interés que pago.

TABLA 10**En el Periodo 2015 ¿Llego a obtener el monto del crédito solicitado?**

Montos Solicitados	Propietarios	Porcentaje
Si	18	86%
No	3	14%
No Precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

En relación a los montos solicitados en el año 2015 tenemos que del 100% de encuestados el 86% refiere que el monto que se le dio fue el solicitado frente a un 14% que manifestó que los montos otorgados no fueron los solicitados.

TABLA 11**En el Año 2015 ¿Cuál es el Monto Promedio Otorgado?**

Monto Promedio Otorgado	Propietarios	Porcentaje
De 1,000.00 a 5,000.00	4	19%
De 5,000.00 a 10,000.00	5	24%
De 10,000.00 a 20,000.00	10	48%
De 20,000.00 a Mas	2	10%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Del 100% de encuestados observamos que el 19% refiere que solicitaron un crédito entre 1,000.00 a 5,000.00 soles, el 24% dijo haber solicitado un crédito de entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 48% de 10,000.00 a 20,000.00 y el 9% de 20,000.00 a más.

TABLA 12**¿En que llego a invertir el crédito solicitado?**

Inversión del préstamo	Propietarios	Porcentaje
Capital de Trabajo	4	19%
Mejoramiento y/o Ampliación del Local	8	38%
Activos Fijos	6	29%
Programa de Capacitación	2	10%
Otros	1	5%
TOTAL	21	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- ferreterías – Huaraz

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 38% ha invertido en la ampliación y/o mejoramiento de sus locales, también observamos que solo el 5% ha invertido en otros gastos, podemos ver de mismo modo que el 19% ha invertido en capital de trabajo y un 29% ha invertido en compra de activos fijos.

4.1.2 Capacitación

TABLA 13

¿Recibió Usted Capacitación para el Otorgamiento del Crédito Financiero?

Capacitación para Otorgamiento de Crédito	Propietarios	Porcentaje
Si	18	86%
No	3	14%
No Precisa	0	0%
TOTAL	21	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – Ferretería –Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 86% afirma que si recibió capacitación y un 14 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

TABLA 14

¿En cuántos cursos de capacitación participo usted en el último año?

Cantidad de Cursos Participados	Propietarios	Porcentaje
Uno	7	33%
Dos	8	38%
Tres	3	14%
Cuatro	2	10%
No Precisa	1	5%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 38% (8) ha participado en dos cursos y además hay un 5% que no precisa la cantidad de veces que recibió cursos de capacitación.

TABLA 15**Si tuvo capacitación ¿En qué tipos de temas participo usted?**

Participación En Cursos	Propietarios	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	9	43%
Manejo empresarial	3	14%
Administración de recursos humanos	3	14%
Marketing empresarial	6	29%
Otros – Especificar	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.**Interpretación:**

Del 100% de las encuestas aplicadas, el 43% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito obtenido, el 29% en el curso de marketing empresarial y un 14% en el curso de manejo empresarial.

TABLA 16**El Personal de su Empresa ¿Ha Recibido algún tipo de Capacitación?**

Capacitación del personal	Propietarios	Porcentaje
Si	16	76%
No	5	24%
No Precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.**Interpretación:**

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 76% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 24% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

TABLA 17**Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos en que participo**

Cantidad de cursos en que participo	Propietarios	Porcentaje
Un curso	8	38%
Dos cursos	4	19%
Tres cursos	6	29%
No precisa	3	14%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 38% indico que su personal tuvo un curso, el 19% dos cursos, el 29% tres cursos y el 14% no precisa.

TABLA 18**¿En qué periodo obtuvo más capacitación?**

Obtención de la capacitación	Propietarios	Porcentaje
En el año 2014	7	33%
En el año 2015	14	67%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 67% nos manifiestan que han recibido capacitaciones durante el periodo de investigación.

TABLA 19**¿Reconoce Usted que la capacitación es una inversión?**

La capacitación es una inversión	Propietarios	Porcentaje
Si	20	95%
No	1	5%
TOTAL	21	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 95% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 5% que la las considera como una inversión.

TABLA 20**Piensa Usted que la capacitación de su personal es primordial para su empresa**

La capacitación es relevante	Propietarios	Porcentaje
Si	19	90%
No	2	10%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 10% que la las considera relevantes.

TABLA 21**¿En qué temas se capacitó su personal?**

Temas que participaron su personal	Propietarios	Porcentaje
Gestión empresarial	5	24%
Manejo eficiente del micro-crédito	1	5%
Gestión financiera	3	14%
Prestación de mejor servicio al cliente	12	57%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 24% manifiesta que su personal recibió capacitación en la gestión empresarial, el 5% en manejo eficiente de micro-crédito, el 14% en gestión financiera y el 57% en prestación de mejor servicio al cliente.

4.1.3 Rentabilidad**TABLA 22****¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

Rentabilidad mejorado	Propietarios	Porcentaje
Si	19	90%
No	2	10%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad y el 10% que no lo considera así.

TABLA 23**¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?**

La capacitación mejora la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	17	81%
No	4	19%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 81% manifiesta que si consideran a las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 19% que no lo considera.

TABLA 24**¿La Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?**

Mejora de la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	15	71%
No	6	29%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

En relación a la mejora de su rentabilidad el 71% considera que su rentabilidad si mejoro en los últimos dos años frente a un 29% que considera que no mejoro.

TABLA 25**¿La utilidad en su empresa ha disminuido en el último periodo?**

Disminución de la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	9	43%
No	12	57%
No precisa	0	0%
TOTAL	21	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – ferreterías – Huaraz.

Interpretación:

En relación a la disminución de su rentabilidad el 43% considera que su rentabilidad si disminuyo en el último periodo frente a un 57% que considera que no disminuyo.

4.2 Análisis de Resultados**4.2.1 Respecto a la descripción del financiamiento de las Mype.**

- a) El 95% de las Mype estudiadas tienen financiamiento de terceros al desarrollar sus actividades comerciales, lo cual refleja el grado de confiabilidad que tienen al ser formales dichas Mype y también prefieren en poner riesgo el capital ajeno antes que de ellos, tiene similitud con las investigaciones desarrolladas por Tinoco, 2015, donde el financiamiento de terceros es del 80%.
- b) El 38% de los micro empresarios recurren a entidades no bancarias para la obtención de créditos para el financiamiento de sus actividades y el 52% recurren a entidades bancarias para obtener financiamiento, este resultado nos demuestra que la mayoría recurren a los bancos comerciales, este resultado no es concordante con los obtenidos por Tinoco,

2015 y González (2013), donde el micro empresario recurren en un 85% a entidades no bancarias y solo el 6% a entidades bancarias para el otorgamiento de financiamiento.

- c) El 57% de los encuestados nos afirman que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, este índice nos demuestra que el grado de confiabilidad que gozan las Mype, es muy buena en relación con las que tienen con las entidades no bancarias, este resultado tiene una concordancia con los obtenidos por Cruzado & González (2015) y Mercado (2014), donde las entidades bancarias están con el 68% y no bancarias con el 15% respectivamente.
- d) El 57% de los encuestados solicitaron crédito en el año 2015, en un promedio de 5 veces, este estudio es muy similar a lo realizado por González (2013) y González (2014), donde llegan a la conclusión al comparar los años de investigación que utilizaron que los encuestados solicitaron en promedio de 4 veces al año, lo cual llevo representar el 65% respectivamente.
- e) El 57% de los créditos otorgados ha sido a largo plazo, lo cual ha ocasionado que las empresas tenga deudas para el siguiente año, también podemos decir que las empresas tienen las garantías suficientes como para contraer deudas a largos periodos gracias a la credibilidad bancaria que gozan,

esta investigación es similar a los desarrollado por Trujillo (2010), lo cual refleja que los Créditos obtenidos fueron a largo plazo representando el 75% respectivamente.

- f) El 38% de las Mype encuestados que solicitaron créditos de terceros, lo utilizaron en la ampliación y/o mejoramiento de sus locales, el 19% en capital del trabajo y el 29% en compra de activos, la cual llevara a las Mype a crecer en los siguientes años, logrando mejores utilidades y mayor rentabilidad que en años anteriores.

4.2.2 Respecto a la Descripción de la Capacitación en las Mype.

- a) El 86% de los encuestados si recibieron capacitación sobre la obtención de crédito financiero, esta capacitación les ayudara a cómo invertir, en que invertir y como financiar sus actividades, gracias a ello podrán obtener mejor rentabilidad, este resultado es similar a lo realizado por Pretell & Pretell (2015), donde el 80% de los propietarios y/o representantes legales encuestados afirman que si recibieron esta capacitación,
- b) El tercio superior de los encuestados participo en 2 cursos la cual representa el 38%, también podemos ver que el 43% participo en el curso de inversión del crédito financiero gracias a ella harán buenas inversiones y obtener una solvencia económica estable para su empresa, esta conclusión no tiene similitud con lo

realizado por Rodríguez (2015), donde solo el 10% tiene capacitación en dos cursos y el 15% en inversión del crédito financiero.

- c) El 38% personal de las Mype en estudio tuvieron participación en un curso, esto refleja que sí tuvieron capacitación la cual representa el 76%, la cual es considerada como relevante para la empresa, por consideración de los propietarios encuestados representando el 90%, este resultado es coincidente con los obtenidos por Otiniano (2016), en donde se detallan que el personal participo activamente con el 55% y considerado relevante con el 85% respectivamente.
- d) El 57% en prestación de mejor servicio al cliente con la finalidad de dar un servicio de mucha calidad y el buen trato puesto que ello mejorara la cartera de clientela que será favorable para las Mype, el 24% en gestión empresarial con lo que podrá tener una buena gestión en la empresa, este resultado es similar con los obtenidos por Duran (2016), donde se detalla que el 65% en prestación de servicios y 30% en gestión empresarial.

4.2.2 Respecto a la Descripción de la Rentabilidad de las Mype.

- a. El 90% afirma que el financiamiento obtenido si ha mejorado la rentabilidad de la empresa y tan solo el 10% opina lo contrario, este resultado es muy similar a lo obtenido por Trujillo (2010), en

donde el 85% afirma la mejora obtenida por el financiamiento.

- b.** El 100% de los encuestados están convencidos de que tanto el financiamiento y la capacitación son claves en el desarrollo de toda empresa y que con mucho esfuerzo y disciplina se puede obtener mejoras en la rentabilidad, es similar a los conseguidos por Robles (2015) y Solórzano (2016), donde el 95% considera que al conseguir el financiamiento y la capacitación son claves para el desarrollo de una empresa y lograr buena rentabilidad en el transcurso del año.
- c.** El 57% opina que no ha tenido una disminución en su rentabilidad en estos últimos dos años, la cual no es similar con los obtenidos por Osorio (2015), donde el 60% opina que no es relevante juntar tanto la capacitación y financiamiento para lograr una rentabilidad adecuada que bastaría con uno de ellos.

V. Conclusiones

5.1 Conclusiones

5.1.1 Relación al Financiamiento

1. El 95% de las Mype encuestadas tienen financiamiento de terceros y el 5% financiamiento propio.
2. El 52% de las microempresas recurren a entidades bancarias y el 10% a prestamistas personales para obtener financiamiento.
3. El 38% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo de las entidades no bancarias, el 57% de bancarias y 5% de prestamistas personales.
4. El 57% de las microempresas obtienen préstamos a largo plazo y 43% a corto plazo respectivamente.
5. El 38% de las empresas encuestadas afirman que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, el 29% en activos fijos y 19% en capital de trabajo.
6. El 57% de las empresas encuestadas pagan tasas de interés mensuales de 10 a 20% y el 5 % paga más del 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito.

5.1.2 Respecto a la capacitación

1. El 86% de los representantes legales afirma que recibe capacitación y 14% no tiene capacitación sobre otorgamiento de crédito.
2. El 38% de los encuestados nos dice que tienen 2 cursos, el 33% solo ha recibido un solo curso de capacitación y el 10%

afirma que participo en más de 4 cursos a más.

3. El 43% de los representantes legales de las microempresas, de la encuestada realizada fueron capacitados en inversión del crédito financiero, el 29% en marketing empresarial y 14% en manejo empresarial y administración de recursos humanos.
4. El 38% de los trabajadores de las empresas encuestadas han participado en 1 curso, 29% en 2 cursos han participado y 14% no precisa su participación en ningún curso de capacitación.
5. El 57% del personal de la empresa han recibido capacitaciones en prestación de mejor servicio al cliente, el 24% en gestión empresarial, el 14% gestión financiera y el 5% en manejo de crédito.

5.1.3 Respecto a la rentabilidad

1. El 90% de representantes legales de la encuestada aplicada, afirman que sí obtuvieron mejor rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 10% no mejoro su rentabilidad con el crédito otorgado.
2. El 19% de las empresas encuestadas afirman que no mejoraron su rentabilidad con las capacitaciones recibidas y el 81% afirma que si mejoro la rentabilidad de su empresa con las capacitaciones.
3. El 71% de los empresarios encuestados revelaron que tuvieron una mejor rentabilidad en los 2 últimos años y el 29% opina que nunca vieron mejorar su rentabilidad.

4. Del análisis de la información recolectada mediante las encuestas, así como de los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual, se ha determinado las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías de la Av. Raimondi en el distrito de Huaraz del periodo 2015.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Respecto al financiamiento

Es necesario desarrollar capacitaciones en temas relacionados con el financiamiento; en las cuales deben de participar de manera obligatoria los propietarios y/o representantes y con ello saber cuál es el tipo financiamiento que conviene hacer y cómo hacer el uso racional de los créditos bancarios y evaluar cuál es el tipo de crédito que mejor les conviene y que sea con la tasa de interés relativamente más baja.

Se debe empezar a realizar estudios correlacionales entre financiamiento rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas del reducido financiamiento que reciben las Mype de Huaraz y otros distritos de Ancash.

Se recomienda que las empresas cuenten con una persona o unidad cuya función básica sea la planificación y coordinación de las finanzas a desarrollar, ya que es muy importante que exista un encargado que este en constante comunicación con los analistas de

crédito para elegir oportunamente un préstamo a una tasa muy baja del mercado.

5.2.2 Respecto a la Capacitación

Dado que la capacitación de los microempresarios es regular, se deberían programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mype. Así mismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial.

Los propietarios, representantes legales y como también los trabajadores deben de participar en los seminarios que realiza el ministerio de trabajo y promoción del empleo y con lo cual las empresas puedan tener trabajadores, gerentes bien capacitados y que puedan solucionar problemas con mayor rapidez y brindar un mejor servicio de calidad y también así reduciendo los riesgos y el temor de ofrecer un mal producto al público consumidor y con ello contribuir en el desarrollo económico de la empresa.

5.2.3 Respecto a la Rentabilidad

Los representantes legales y propietarios deben de establecer una área contable con un profesional idóneo a cargo, puesto que dicha área facilitara la información contable con la elaboración y presentación de los Estados Financieros y con lo cual se pueda medir la rentabilidad de la empresa y conocer qué tipo de rentabilidad tenemos y con lo cual se puede mejorar en la obtención de mejores utilidades.

Se deben realizar estudios mucho más profundos, precisos y

Completos para así poder establecer la correlación entre
Financiamiento y capacitación con la rentabilidad de las MYPE.

Las organizaciones deberían contar con un sistema de información contable integral, configurado para una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducir las estrategias en resultados empresariales. Y es muy necesario aplicar la rentabilidad desde la óptica contable y de administración financiera, para un mejor análisis y así elegir la mejor opción que nos lleve a conseguir mejores beneficios en este rubro. En términos generales se recomienda a los representantes legales de las Mype, encuestadas deben mejorar las formas de financiamiento, diseñar programas de capacitación e impulsar el análisis de la rentabilidad para potencializar los recursos de las empresas.

VI. Referencias Bibliográficas

- Briceño, A. (2000). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, recuperado en: (<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>). Consulta (2017 Febrero 03)
- Cruzado, N. & González H. (2015). *Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe sector – Soltin*. Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque. Recuperado en: <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/209?locale=es>
- Córdova, K. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014*. Presentado para optar el título de Contador Público en la Universidad católica “Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas el caso peruano*, recuperado en: <http://eureka.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/p-or-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Becker, G. (1964). *Teoría de capital humano en su libro “investing in people The economics of población quality*, recuperado en: <https://www.google.com.pe/#q=libro+de+becker+teoria+de+l+capital+humano>
- Duran, J. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Mi Pymes en el Cantón Ambato*. Presentado para optar el título de Ingeniería

Financiera en la universidad técnica de Ambato, Ambato – Ecuador. Recuperado en: <http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23013/1/T3643ig.pdf>

Filippi, G. *Psicología del trabajo, Tema Capacitación. Recuperado en:* http://www.psi.uba.ar/academica/carrerasdegrado/psicologia/sitios_catedras/electivas/693_capacitacion/material/descargas/capacitacion_gelaf.pdf

González, N. (2013). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro.* Tesis de Maestría en la Universidad Autónoma de Querétaro, Santiago de Querétaro – México. Recuperado en: <http://ri.uaq.mx/handle/123456789/1842>

González. S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.* Tesis de Maestría en contabilidad y finanzas en la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá – Colombia. Recuperado en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Ley General de Sociedades N° 26887. Recuperado en: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>.

Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015. Recuperado en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

Mercado, R. (2014). *El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa.* Tesis para magister en

Ingeniería industrial con mención en gestión industrial en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en su escuela de Pos grado, Lima – Perú. Recuperado en: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3894/1/Mercado_ar.pdf.

MINSA Gestión de la capacitación en las organizaciones. Recuperado en: <http://www.minsa.gob.pe/publicaciones/pdf/capacitacion.pdf>

Osorio, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taríca - provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis de Titulación para Contador Público Colegiado. Huaraz. Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote”. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Otiniano, (2012). *Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Pretell, R. & Pretell, E. (2015). *La Titulización de Activos como Alternativa de Financiamiento en la Empresa SEDALIB S.A. – Trujillo 2014*. Tesis para Optar el título Profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo. Recuperado en: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1461/1/Pretell_Flores_Titulacion_Alternativas_Financiamiento.pdf

- Prevé, L. (2008). *Definición de la rentabilidad*. [Citada 2008 Feb.16]. Recuperado de: <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>
- Rengifo, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo - Conibo del distrito de Callería - Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*, Presentado para optar el Título de contador Público en la Universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>
- Robles, E. (2015). *Financiamiento y Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencias de información turística, Huaraz 2014*. Tesis de Titulación para Optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Rodríguez, S. (2015). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de la Mypes, Sector Comercio, Productos Agrícolas del Distrito de Moro*. Tesis de Titulación para Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Saavedra, R. (2010). *Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo, Estado Trujillo*, Tesis para Optar el título de Licenciado en Contaduría Pública. Universidad de los Andes Núcleo “Rafael Rangel” en el departamento de ciencias económicas, administrativas y contables. Recuperado en:

http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de Financiamiento para la Implementación de una Sucursal de la Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el periodo 2014*. Tesis para Optar el Título de Contador Público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque. Recuperado en: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/217/1/TL_Tuesta_Chicoma_JuanGabriel.pdf

Trujillo, C. (2010). *El Factoraje Financiero como Opción de Financiamiento a Pymes*. Tesis para obtener el título de Licenciado en Contaduría, en la Universidad Veracruzana en su Facultad de Contaduría y Administración, Xalapa – Enríquez, Veracruz –México. Recuperado en: <https://core.ac.uk/download/pdf/16307455.pdf>.

SUNAT, 2016 Decreto Supremo N° 1269 recuperado en: http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=311:regimen-mype-tributario-un-nuevo-regimen-para-los-contribuyentes&catid=1:orientacion-tributaria

Weston, F. y Copelano, T. (1995). *Finanzas en Administración. (Novena Edición)*. México: McGraw-Hill.

Zamora, A. en su Libro Rentabilidad y Ventaja Corporativa: un Análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Encuestas

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

*Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales
de*

Las mypes del Ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector – comercio, rubro - ferreterías - del distrito - Huaraz, periodo 2015.”**

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

I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

1.1 Cómo es el financiamiento de sus actividades comerciales:

- a) Con financiamiento propio
- b) Con financiamiento de terceros

1.2 Si el financiamiento es de terceros:

a) A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

- Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)....., y Que tasa de interés mensual paga.....
- Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... Que tasa de interés mensual paga.
- Prestamista personales..... Qué tasa de interés mensual paga.....

1.3Cuál es la tasa de interés anual que han pagado por haber obtenido el préstamo:

- a) 10 a 20%.
- b) 20ª 30%.
- c) 30% a más.

1.4 que entidades financieras le otorgan mayores facilidades.

- a) Bancarias.

b) No bancarias.

c) Prestamistas personales.

1.5 En el año 2015 cuantas veces solicitó crédito:

a) 1ª 5 veces.

b) 5 a 10 veces.

c) 10 a más veces.

1.6 En el año 2015 a que entidad financiera a recurrido a solicitar crédito:

a) Cajas rurales.

b) Banco de crédito.

c) Banco continental.

d) Banco interbank.

e) Banco financiero.

f) Otros especificar.

1.7 En el año 2015 le otorgaron el crédito solicitado:

a) Sí.

b) No.

1.8 En el año 2015 cuál fue el plazo del crédito otorgado.

a) Corto plazo.

b) Largo plazo.

c) No precisa.

1.9 En el año 2015 que tasa de interés mensual pago.

a) 5 a 10%.

b) 10 a 15%.

- c) 15 a 20%.
- d) No precisa.

1.10 En el año 2015 los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

- a) Sí.
- b) No.
- c) No precisa.

1.11 En el año 2015 cuál es el monto promedio otorgado:

- a) 1.000 a 5.000.
- b) 5.000 a 10.000.
- c) 10.000 a 20.000.
- d) 20.000 a más.

1.12 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

- a) Capital de trabajo.
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local.
- c) Activos fijos.
- d) Programa de capacitación.
- e) Otros – Especificar:.....

II DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

2.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

- a) Sí.
- b) No.

2.2 En cuántos cursos de capacitación participo Ud. en el último año:

- a) Uno.

- b) Dos.
- c) Tres.
- d) Cuatro.
- e) No precisa.

2.3 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.
- e) Otro: especificar.

2.4 El personal de su empresa a recibido algún tipo de capacitación:

- a) Si.
- b) No.
- c) No precisa.

2.5 Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos en los que participo:

- a) 1 curso.
- b) 2 cursos.
- c) 3 cursos.
- d) No precisa.

2.6 En qué año recibió más capacitación:

- a) 2014
- b) 2015
- c) No precisa

2.7 Considera Ud. que la capacitación es una inversión:

a) Sí.

b) No.

2.8 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

a) Sí.

b) No.

2.9 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

a) Gestión Empresarial.

b) Manejo eficiente del microcrédito.

c) Gestión Financiera.

d) Prestación de mejor servicio al cliente.

e) Otros: especificar.....

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

3.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

a) Sí.

b) No.

3.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

a) Sí.

b) No.

3.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:

a) Sí.

b) No.

3.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos

años:

a) Sí.

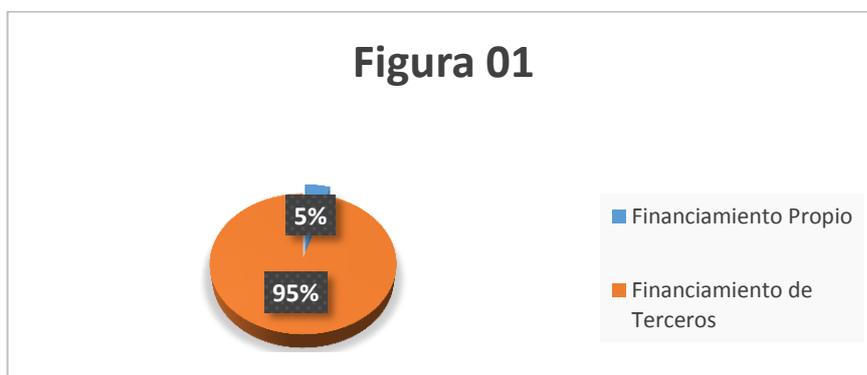
b) No.

Huaraz 2015

Índice de Tablas y Figuras

1. Respecto a Financiamiento

Figura N° 01: Forma de Financiamiento

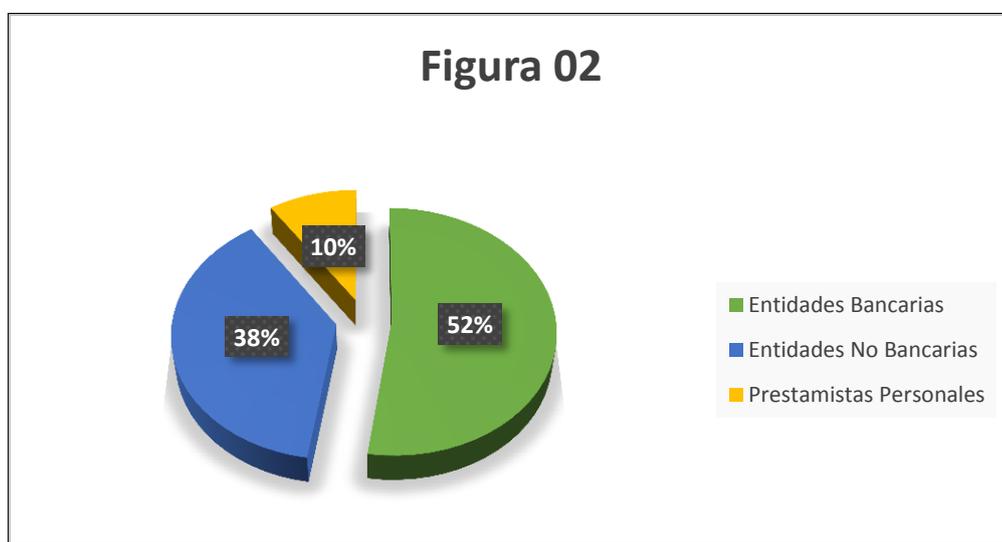


Fuente: tabla 01

Interpretación:

En relación al financiamiento se observa que el 5% lo hizo con financiamiento propio y el 95% con financiamiento de terceros.

Figura N° 02: Entidades que Otorgan el Crédito.

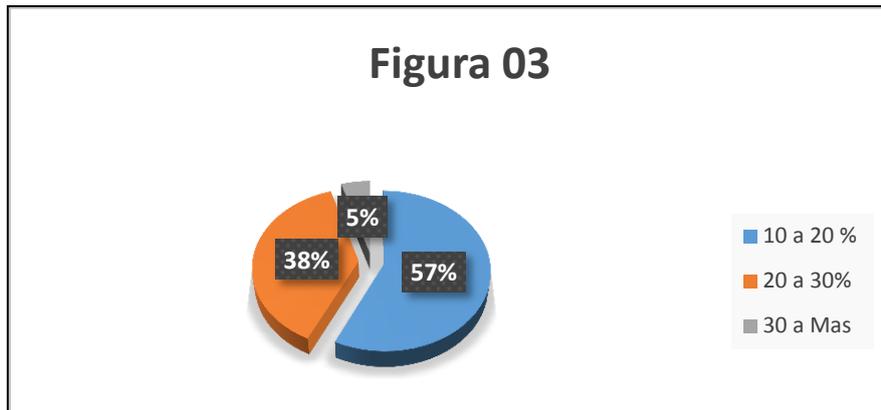


Fuente: tabla 02

Interpretación:

Del 100% se obtiene como resultados que el 52% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 38% en entidades no bancarias y un 10% en prestamistas personales.

Figura N° 03: Tasa de interés anual pagado

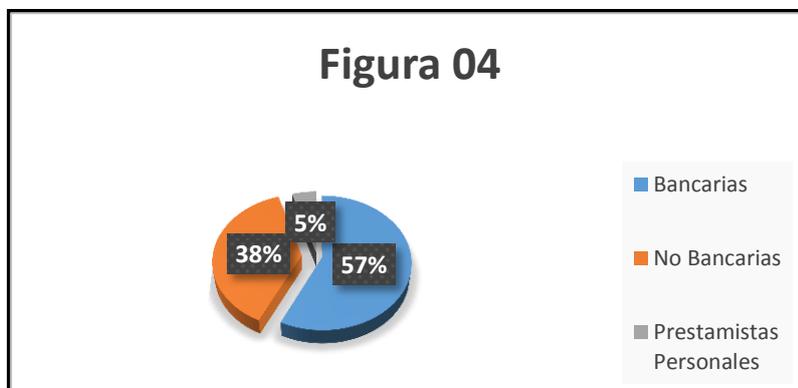


Fuente: tabla 03

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 57% paga un interés entre el 10 a 20%, el 38% paga un interés de 20 a 30% y el 5% un interés mayor o igual al 30% mensual respectivamente.

Figura N°04: Entidades Financieras que otorgan mayores facilidades.

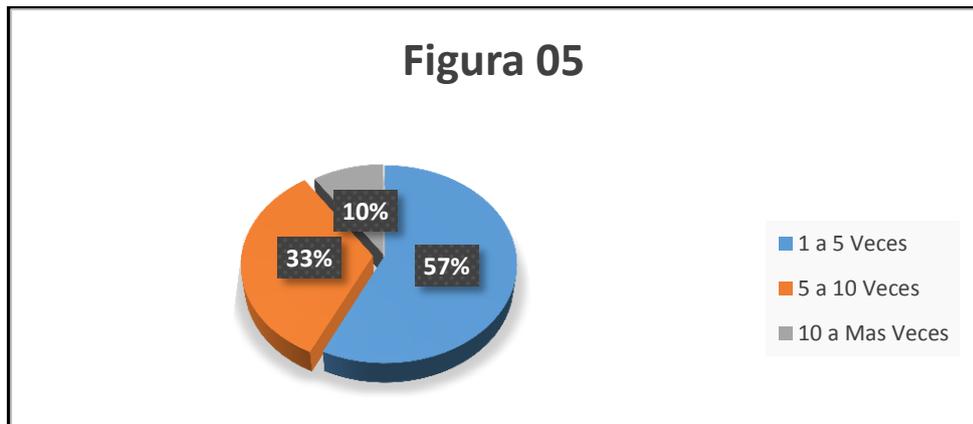


Fuente: tabla 04

Interpretación:

Referente a las facilidades en la obtención del crédito tenemos que del 100% el 57% tiene mayores facilidades en las entidades bancarias, el 38% en entidades no bancarias y el 5% en prestamistas personales.

Figura N° 05: Las veces que solicito crédito.

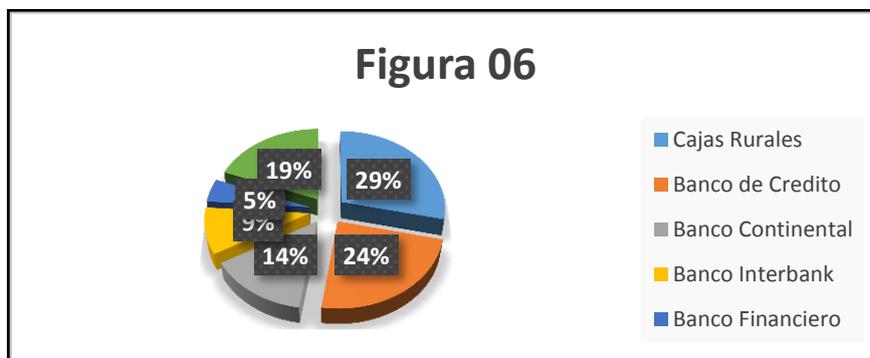


Fuente: tabla 05

Interpretación:

Del 100% tenemos que el 57% solicitó de 1 a 5 veces créditos en el año 2015 frente a un 33% que lo hizo de 5 a 10 veces y un 10% que lo hizo más de 10 veces.

Figura N°06: Nombre de la entidad financiera a que recurrir el financiamiento

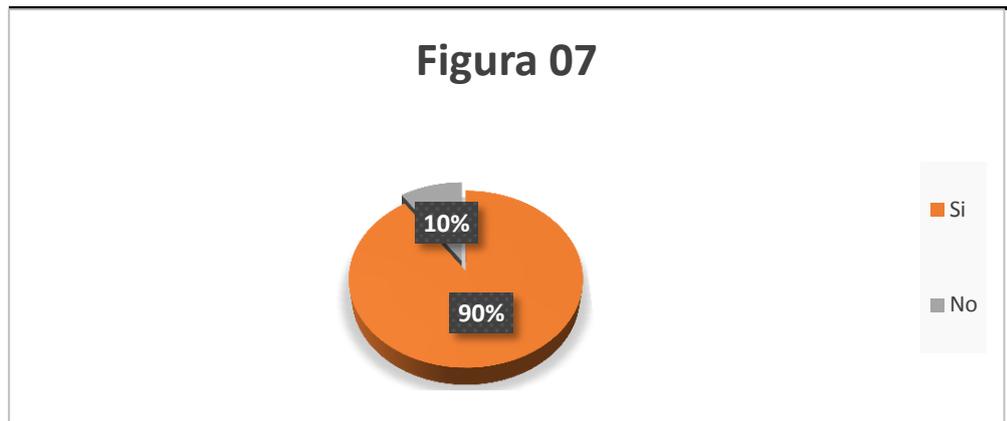


Fuente: tabla 06

Interpretación:

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 29% prefiere las cajas rurales, el 24% el banco de crédito, el 14% el banco continental, el 9% el banco Interbank, el 5% el banco financiero y el 19% otras entidades.

Figura N°07: Crédito solicitado en el año

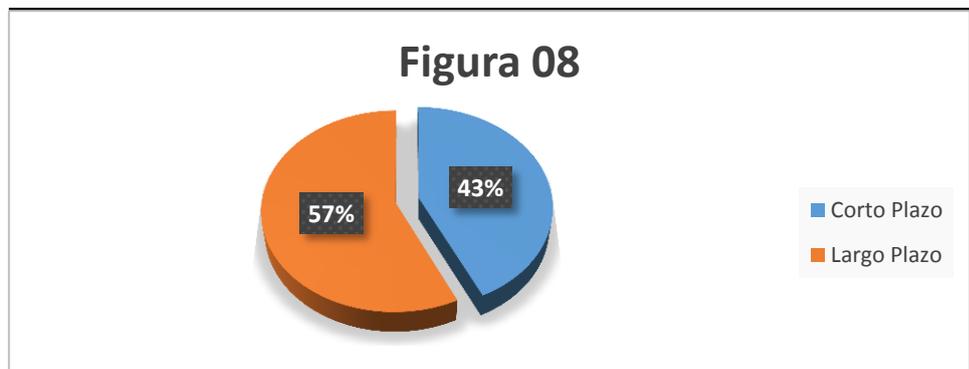


Fuente: tabla 07

Interpretación:

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 90% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 10% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

Figura N° 08: El plazo del crédito.

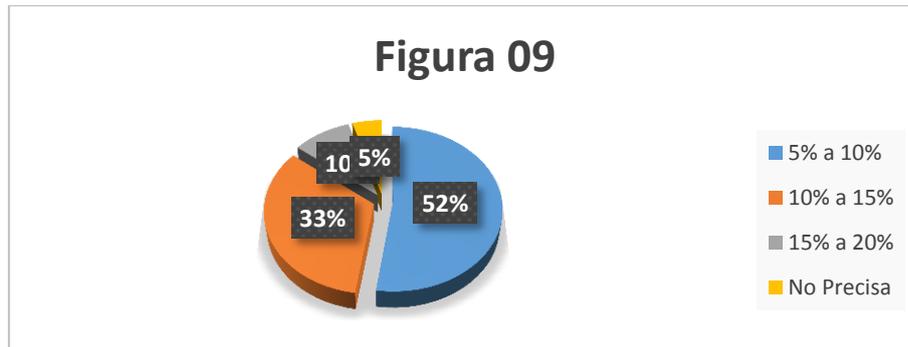


Fuente: tabla 08

Interpretación:

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 43% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 57% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

Figura N° 09: Tasa de interés mensual a pagar

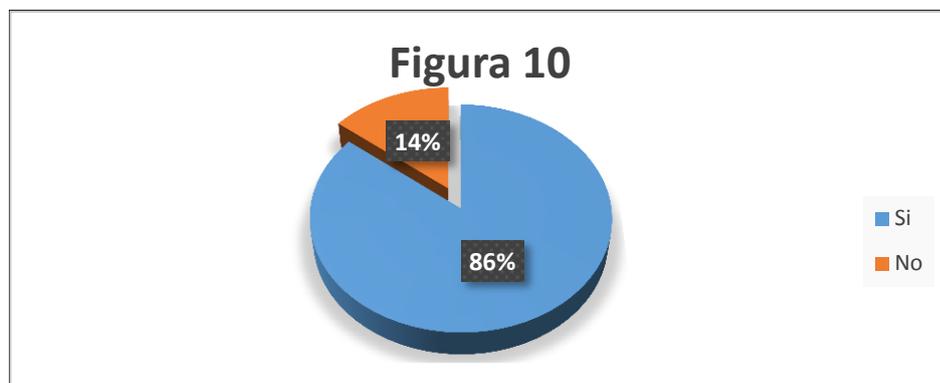


Fuente: tabla 09

Interpretación:

Respecto a la tasa de intereses mensuales que pago en el año 2015 tenemos que del 100% de encuestados el 52% refiere que el interés mensual que pago fue del 5% a 10%, el 33% refiere que pago un interés mensual del 10% al 15% en relación con el 10% de encuestados que dijo haber pagado un interés mensual del 15% al 20% y el 5% que no preciso en interés que pago.

Figura N° 10: Monto Completo de la solicitud

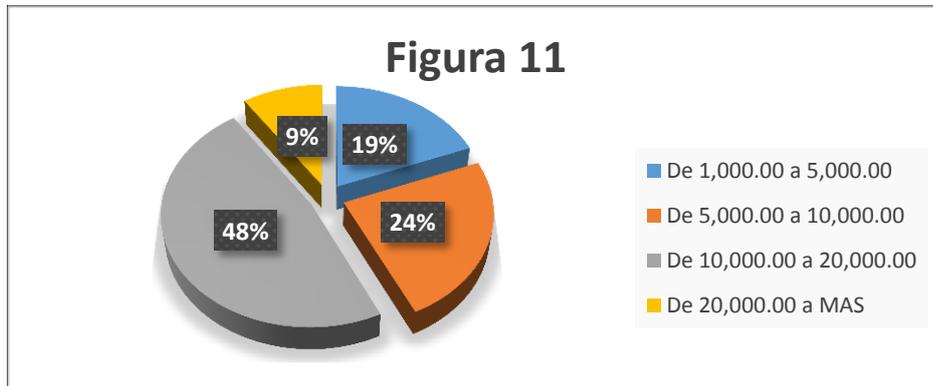


Fuente: tabla 10

Interpretación:

En relación a los montos solicitados en el año 2015 tenemos que del 100% de encuestados el 86% refiere que el monto que se le dio fue el solicitado frente a un 14% que manifestó que los montos otorgados no fueron los solicitados.

Figura N°11: Monto promedio del préstamo.

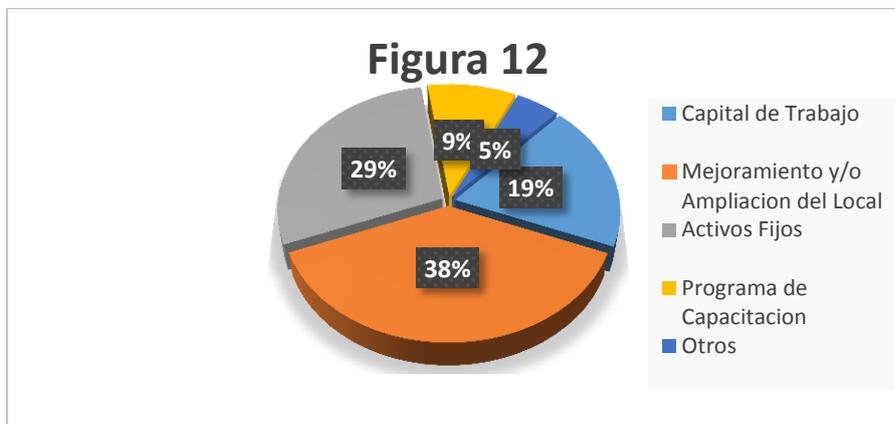


Fuente: tabla 11

Interpretación:

Del 100% de encuestados observamos que el 19% refiere que solicitaron un crédito entre 1,000.00 a 5,000.00 soles, el 24% dijo haber solicitado un crédito de entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 48% de 10,000.00 a 20,000.00 y el 9% de 20,000.00 a más.

Figura N°12: Inversión del crédito financiero



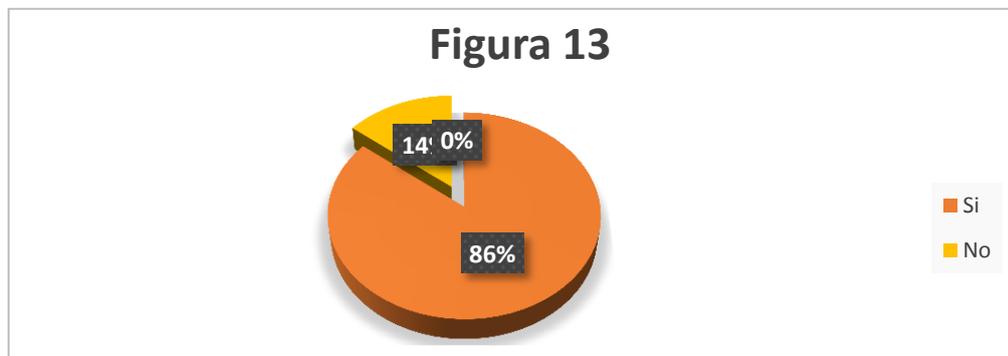
Fuente: tabla 12

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 38% ha invertido en la ampliación y/o mejoramiento de sus locales, también observamos que solo el 5% ha invertido en otros gastos, podemos ver de mismo modo que el 19% ha invertido en capital de trabajo y un 29% ha invertido en compra de activos fijos.

2. La Descripción De La Capacitación De La Mype.

Figura N°13: Capacitación para otorgamiento de crédito

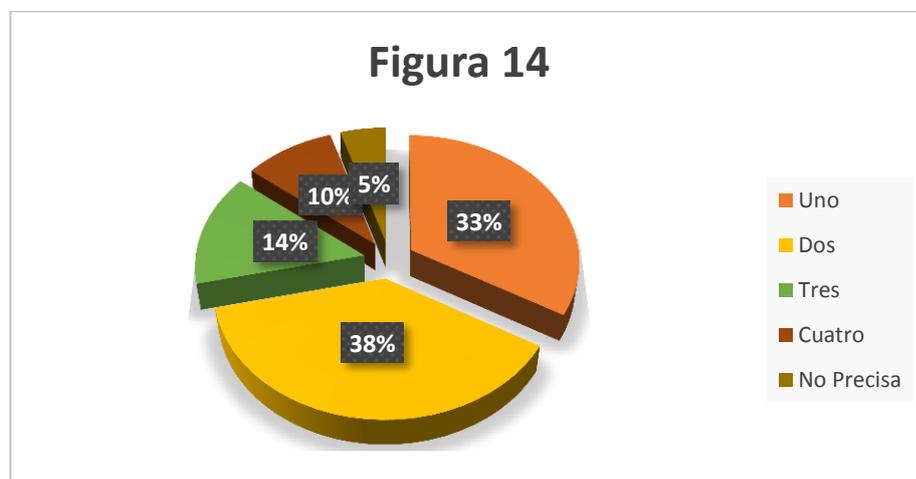


Fuente: Tabla13

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 86% afirma que si recibió capacitación y un 14 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

Figura N°14: Participación en cursos del propietario y/o representante legal

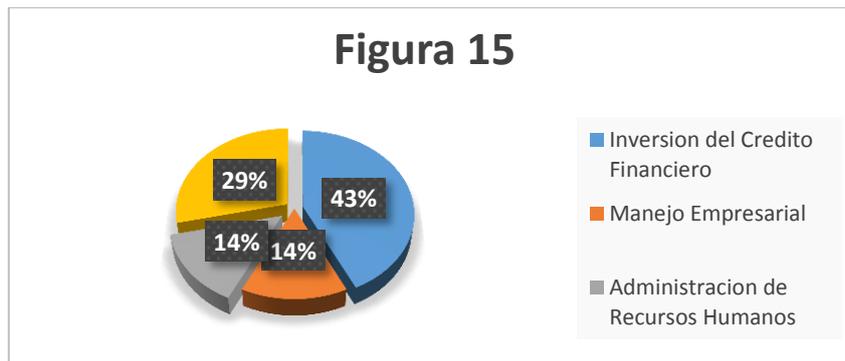


Fuente: Tabla 14

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 38% (8) ha participado en dos cursos y además hay un 5% que no precisa la cantidad de veces que recibió cursos de capacitación.

Figura N° 15: Nombre del curso participado

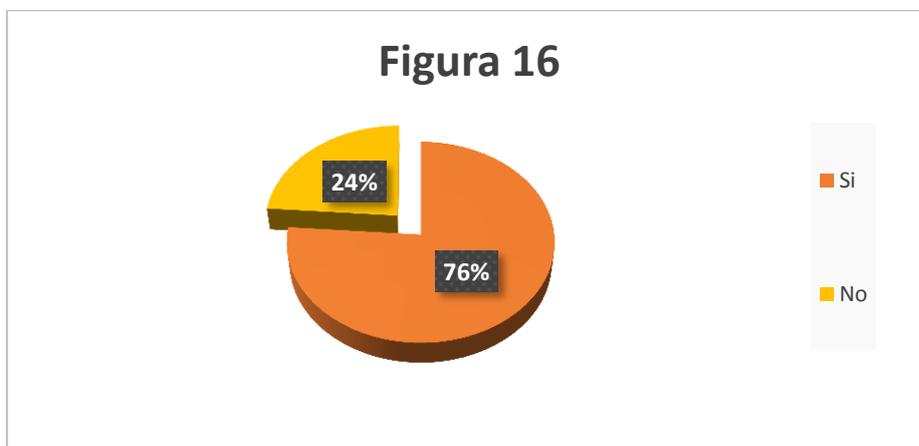


Fuente: Tabla 15

Interpretación:

Del 100% de las encuestas aplicadas, el 43% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito obtenido, el 29% en el curso de marketing empresarial y un 14% en el curso de manejo empresarial.

Figura N° 16: Capacitación para el personal

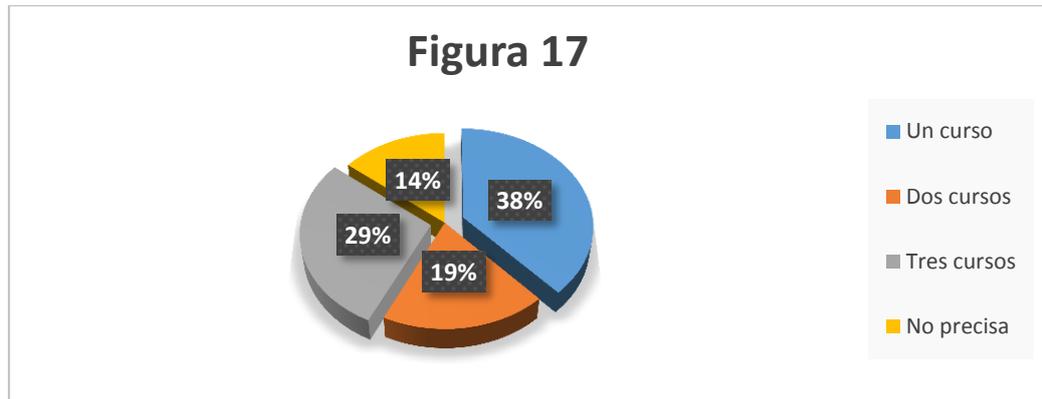


Fuente: tabla 16

Interpretación:

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 76% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 24% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

Figura N° 17: Nombre de cursos donde llego participar el personal

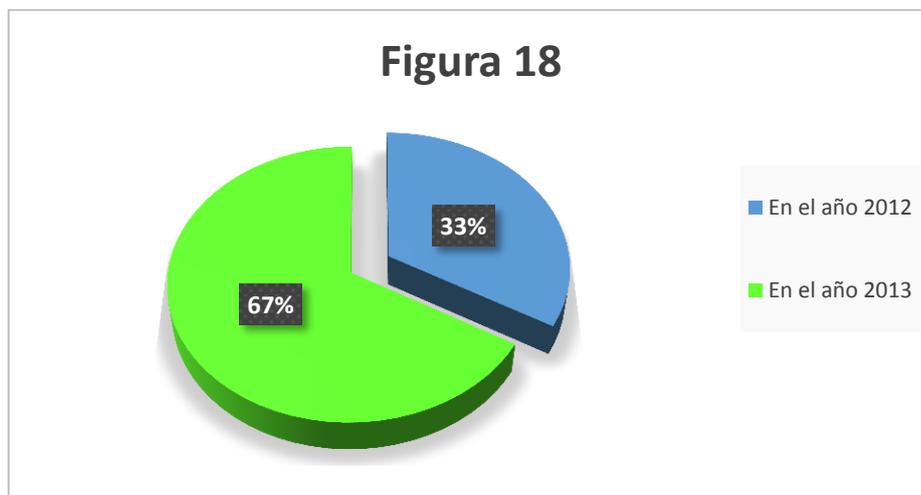


Fuente: tabla 17

Interpretación:

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 38% indicó que su personal tuvo un curso, el 19% dos cursos, el 29% tres cursos y el 14% no precisa.

Figura N° 18: Cantidad de capacitaciones recibidas en el periodo

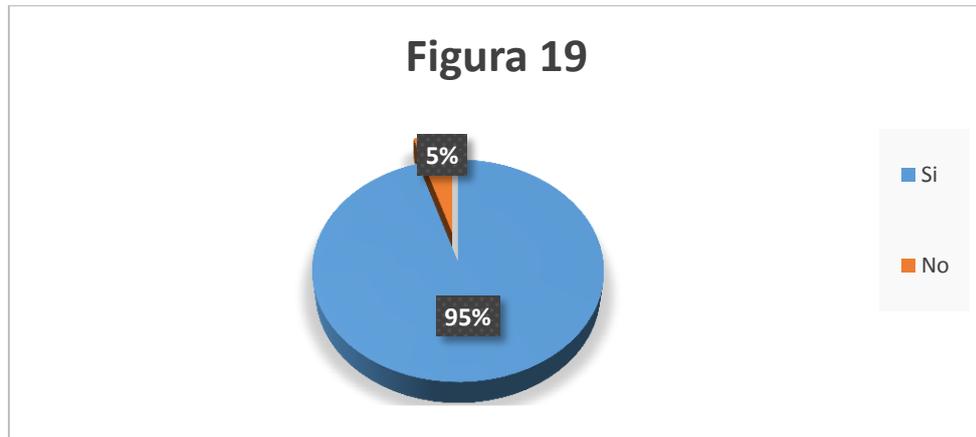


Fuente: tabla 18

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 33% refirió al año 2014 como el año en que mayor capacitación recibieron frente al 67% que indicó al año 2015 como el de mayor capacitación.

Figura N° 19: La capacitación es una inversión

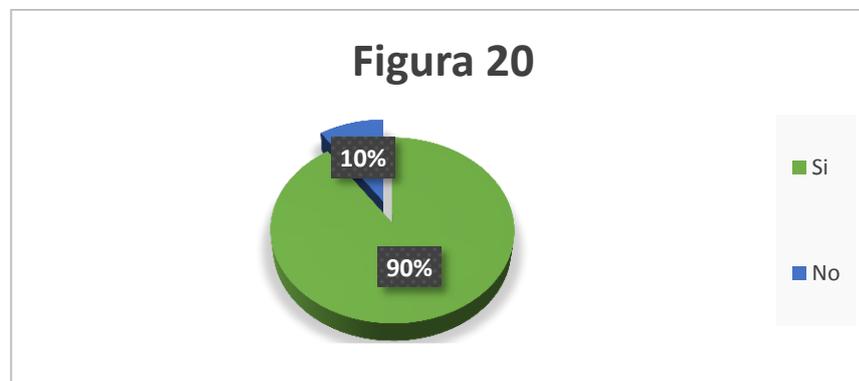


Fuente: tabla 19

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 95% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 5% que la las considera como una inversión.

Figura N°20: La capacitación de su personal es relevante

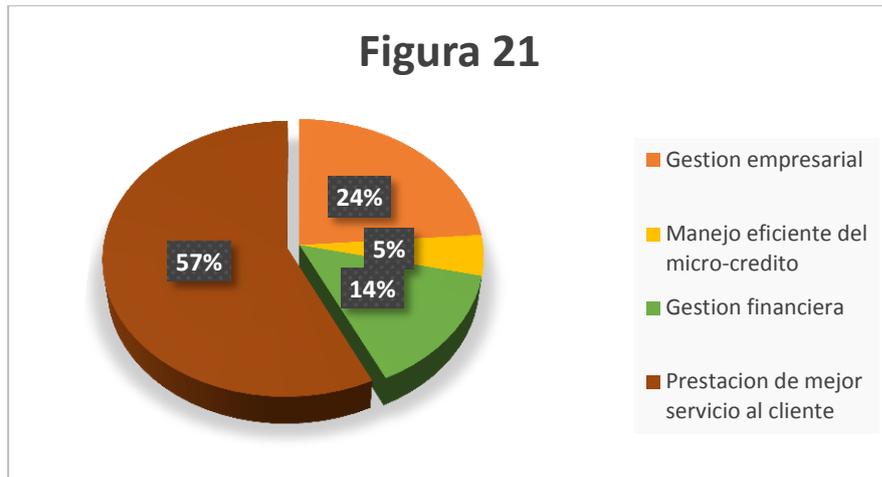


Fuente: tabla 20

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 10% que la las considera relevantes.

Figura N° 21: Nombre de cursos en que participo el personal



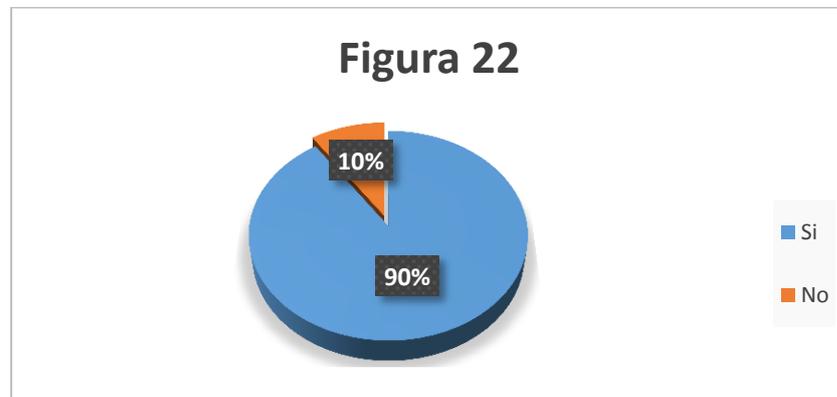
Fuente: tabla 21

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 24% manifiesta que su personal recibió capacitación el gestión empresarial, el 5% en manejo eficiente de micro-crédito, el 14% en gestión financiera y el 57% en prestación de mejor servicio al cliente.

3. Descripción De La Rentabilidad De Las Mype

Figura N° 22 : Aumento de la rentabilidad con el préstamo obtenido

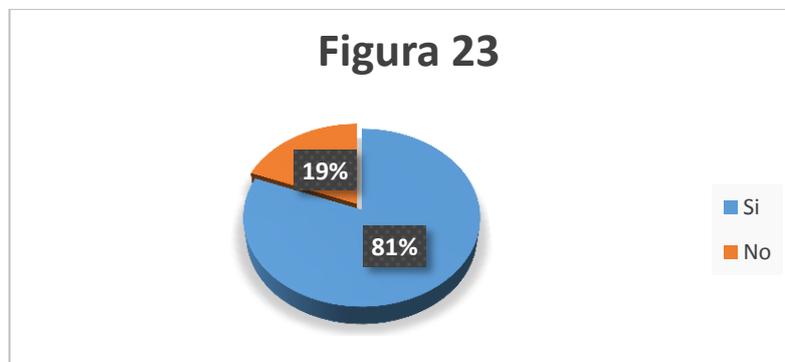


Fuente: tabla 22

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad y el 10% que no lo considera así.

Figura N° 23: Con la capacitación mejoro su rentabilidad.

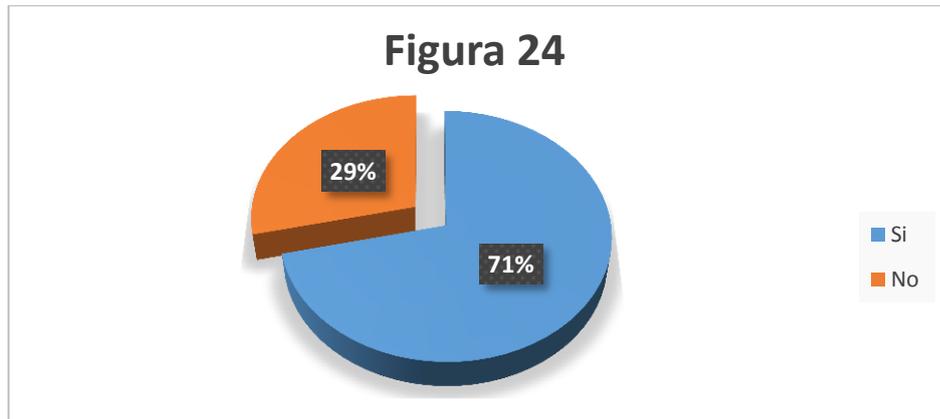


Fuente: tabla 23

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 81% manifiesta que si consideran a las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 19% que no lo considera.

Figura N° 24: Aumento de la rentabilidad

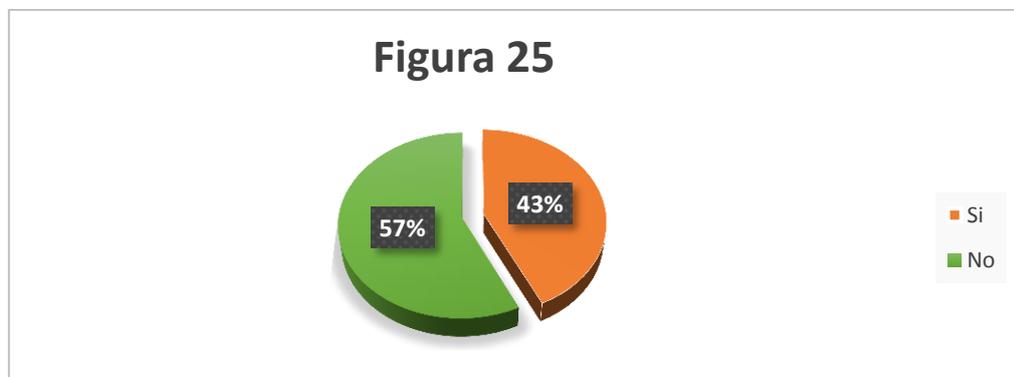


Fuente: tabla 24

Interpretación:

En relación a la mejora de su rentabilidad el 71% considera que su rentabilidad si mejoro en los últimos dos años frente a un 29% que considera que no mejoro.

Figura N° 25: Disminución de la rentabilidad



Fuente: tabla 25

Interpretación:

En relación a la disminución de su rentabilidad el 43% considera que su rentabilidad si disminuyo en los últimos dos años frente a un 57% que considera que no disminuyo.