



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
ABARROTOS EN LA CIUDAD DE HUARAZ PERIODO
2014**

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

AUTOR:

BACH. ALEJANDRO LUIS HUAMAN PEREZ

ASESOR:

DR. CPC. JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2015

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
ABARROTÉS EN LA CIUDAD DE HUARAZ PERIODO
2014**

JURADO EVALUADOR

Dr. CPCC. ALBERTO BRONCANO DÍAZ
PRESIDENTE

Dr. CPCC. FÉLIX RUBINA LUCAS
SECRETARIO

Mg. CPC. MARÍA RASHTA LOCK
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme acompañado y guiado a los largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y así poder cumplir mi sueño tan anhelado.

A la universidad católica los Ángeles de Chimbote, por darme la oportunidad de cumplir mis metas

A los docentes, por la confianza, el apoyo, la dedicación y sus conocimientos que me brindaron.

A mis padres, por el apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación.

A mi hermano y hermanas por ser parte importante de mi vida, por ser un ejemplo de desarrollo profesional a seguir, por llenar mi vida de alegrías y amor cuando más lo he necesitado.

Alejandro.

DEDICATORIA

Se lo dedico a Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo incondicional, consejos, comprensión, amor, ayuda,

A mi hermano y hermanas por estar siempre presentes, acompañándome para poderme cumplir mis metas. A mis sobrinos quienes han sido mi motivación, inspiración y felicidad.

Alejandro

Resumen

El objetivo que se logró de la presente investigación fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del Sector comercio. Rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental, se aplicó una encuesta a 12 Mype del Distrito de Huaraz, muestreo no probabilístico por decisión., los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 57% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción secundaria completa. En el periodo de estudio el 29 % recibieron créditos al sistema no bancario; y el 57% crédito bancario, así el 43% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 71% de los que recibieron financiamiento de terceros, recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 29% siendo lo contrario. El 86 % indican que sus negocios son formales. En cuanto el 43% se encuentran 3 años en la actividad empresarial (rubro abarrotes); El 57% tienen 1 a 4 trabajadores permanentes. El 71% afirmo que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 29% indica que no mejoró, El 86% afirmo que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 14% indicó que disminuyó.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mype

ABSTRACT

The goal was achieved in this study was: Describe the main features of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector. Go grocery Huaraz period 2014. The research was quantitative approach, descriptive and non-experimental design level, a survey to 12 Mype District Huaraz, no decision probabilistic sampling was applied. The results are following. The average age of the legal representatives fluctuates in the range of 26-60 years, and 57% are male, in the study sample predominantly complete secondary education. In the study period, 29% were loans to non-banking system; and 57% bank loan, and 43% said credit invested in working capital. Given that 71% of those who received funding from third parties, received training before granting credit and 29% being the opposite. 86% indicated that their businesses are formal. As 43% are three years in business (grocery category); 57% had 1-4 permanent workers. 71% said that the profitability of their companies improved in the past two years, 29% indicated that did not improve, 86% said that the profitability of their businesses is maintained, 14% said they decreased.

Keywords: Financing , training , profitability and Mype

INDICE

Título de la Tesis	ii
Firma del jurado evaluador	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstrac	vii
Índice	viii
Índice de gráficos, tablas y cuadros	ix
I INTRODUCCION	1
II REVISION DE LITERATURA	
Antecedentes	7
Bases teóricas	19
Marco Conceptual	57
Hipótesis de la Investigación	71
III METODOLOGIA	
3.1 Tipo y nivel de la investigación	72
3.2 Diseño de la investigación	72
3.3 Población y muestra	73
3.4 Técnicas e instrumentos	73
3.5 Cuadro de operacionalización	75
3.6 Operacionalizacion de variables	76
3.7 Matriz de consistencia	77
3.8 Principios éticos	78
IV RESULTADOS	
4 Tablas de Resultados	80
4 Análisis de resultados	87
4 Conclusión	93
4 Recomendaciones	96

Referencia bibliográficas	99
Anexos	103

INDICE GRAFICOS Y CUADROS

Anexo 1: Encuesta	103
Anexo 2: Gráficos	

GRAFICOS:

Grafico N ^a 01	109
Grafico N ^a 02	110
Grafico N ^a 03	111
Grafico N ^a 04	112
Grafico N ^a 05	113
Grafico N ^a 06	114
Grafico N ^a 07	115
Grafico N ^a 08	116
Grafico N ^a 09	117
Grafico N ^a 10	118
Grafico N ^a 11	119
Grafico N ^a 12	120
Grafico N ^a 13	121
Grafico N ^a 14	122
Grafico N ^a 15	123
Grafico N ^a 16	124
Grafico N ^a 17	125
Grafico N ^a 18	126
Grafico N ^a 19	127
Grafico N ^a 20	128
Grafico N ^a 21	129
Grafico N ^a 22	130
Grafico N ^a 23	131
Grafico N ^a 24	132
Grafico N ^a 25	133
Grafico N ^a 26	134
Grafico N ^a 27	135

CUADROS:

Anexo 3: Cronograma de actividades	136
Anexo 4: Presupuesto y financiamiento	137

I. Introducción.

En América Latina, la Mype son los motores del crecimiento económico. Por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general. Generar los instrumentos adecuados para apoyar. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (crédito) y la capacitación empresarial para que puedan obtener una rentabilidad.

En los últimos años, ha quedado muy claro que el principal problema del Perú y de muchos países en el mundo; es el de la exclusión social y económica. Ella se expresa de muchas maneras, que van desde la pobreza extrema, la falta de atención por parte del Estado, la mala calidad de los servicios básicos, hasta la informalidad, protestas callejeras, el bloqueo de carreteras, etc. Una parte muy importante de la sociedad peruana (y latinoamericana) se encuentra excluida del Estado, de la modernidad y los beneficios del crecimiento económico; sometida además a distintos niveles de abandono y discriminación.

En la ciudad de Huaraz, como cualquier parte del Perú cuenta con pequeñas y/o mediana MYPE de rubro comercio, son rubros que se han convertido rentables y comunes en la ciudad, los cuales están dirigidos al servicio de la población huaracina y visitantes; varias de esta MYPE están ubicadas en principales calles de la ciudad de Huaraz. Un 60% que representa la población económicamente activa, conforma los micros y medianas empresas dedicadas al rubro comercio, como otros servicios que contribuyen con el desarrollo económico.

Jiménez, (2011) A “nivel internacional, en la mayoría de los países” (Citado en <https://es.slideshare>), la mype representa “más del 95% del total de empresas” (Citado en <https://es.slideshare>) un porcentaje nada desconsiderado, “proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del” (Citado en <https://es.slideshare>) PBI (“producto” (Citado en <https://es.slideshare>) bruto “interno” (Citado en <https://es.slideshare>)).

Sánchez, (2008) Según el INEI, la mype representan el 97.9% del total de empresas y han logrado absorber al 75.9% del empleo. La mype tiene un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejor participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por propia Mype como diversos organismos públicos y privados.

Sarmiento, (2008) En nuestro país la Mype, actualmente juegan un rol muy importante en la economía, ya que generan más empleos que empresas grandes o el propio Estado. La Mype (sin incluir autoempleo) se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país, aportando el 60% del empleo total y 7.2 millones de puestos de trabajo. El 53% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada a nivel nacional, trabaja en microempresas; mientras que el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. Asimismo, la Mype aporta cerca del 42% del Producto Bruto Interno o PBI.

En nuestra región al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una rapidez en los procedimientos que los usuarios

tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. También presenta un deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros, administrativos que impide el desarrollo de experiencias empresariales, una de estas razones es la ausencia de cultura empresarial, individualismo, carencia de liderazgo que conlleva a los altos niveles de informalidad que no les permite una total integración.

Sánchez, (2008) no habla sobre las facilidades de financiamiento bancario en la Mype, es un factor primordial para que existan inversiones que generen rentabilidad financiera, por lo tanto instituciones financieras y específicamente el acceso al crédito juegan un papel central en el crecimiento de la rentabilidad financiera de la Mype. En lo descrito anteriormente, se resalta la importancia para la Mype, en obtener financiamiento y capacitación para obtener rentabilidad, en sus negocios, “Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si” (Citado en <https://es.slideshare>) dicha Mype “acceden o no a” (Citado en <https://es.slideshare>) un “financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Tampoco se conoce si” (Citado en <https://es.slideshare>) dicha Mype “en los últimos años han sido rentables o no” (Citado en <https://es.slideshare>). Tampoco se “ha” (Citado en <https://es.slideshare>) podido mencionar trabajos publicados sobre “características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las” (Citado en <https://es.slideshare>) Mype “del sector comercio” (Citado en <https://es.slideshare>) en el ámbito “de estudio” (Citado en <https://es.slideshare>). Por todas lo mencionado,

“el enunciado del problema de investigación es el siguiente” (Citado en <https://es.slideshare>): **¿Cuáles son “las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las”** (Citado en <https://es.slideshare>) **MYPE del “sector comercio, Rubro”** (Citado en <https://es.slideshare>) **abarrotes “de”** (Citado en <https://es.slideshare>) **la ciudad “de”** (Citado en <https://es.slideshare>) **Huaraz, Período 2014?**

“Para dar respuesta al problema, se” (Citado en <https://es.slideshare>) planteado “el siguiente objetivo general” (Citado en <https://es.slideshare>):

Describir “las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de” (Citado en <https://es.slideshare>) micros y “pequeñas empresas del Sector comercio” (Citado en <https://es.slideshare>). Rubro abarrotes “de” (Citado en <https://es.slideshare>) la ciudad “de” (Citado en <https://es.slideshare>) Huaraz periodo 2014.

Para poder “conseguir el objetivo general, se” (Citado en <https://es.slideshare>) planteó “los siguientes objetivos Específicos” (Citado en <https://es.slideshare>):

1. Describir “las principales características del financiamiento” (Citado en <https://es.slideshare>) de “la” (Citado en <https://es.slideshare>) MYPE del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014.
2. Describir “las principales características” (Citado en <https://es.slideshare>) de “la capacitación” (Citado en <https://es.slideshare>) de “la” (Citado en

<https://es.slideshare>) MYPE del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014.

3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE de sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Finalmente la investigación se justifica de la siguiente manera en la ciudad de Huaraz donde se realizó el estudio de investigación, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mype dedicadas al comercio, de las cuales durante el periodo en estudio se desconoce si estas Mype tiene o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés paga por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si la Mype en estudio recibe o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación recibe, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dicha Mype.

Por tal motivo el trabajo de investigación que se realizó tendría una importancia alta, debido a que va a permitir identificar y verificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han recurrido o tienen acceso empresas de nuestro medio denominadas Mype, así como los efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte de él, es decir si como consecuencia de ello se ha logrado incrementar los beneficios esperados por sus propietarios.

Los resultados de que se produzcan estos hechos o no en denominada MYPE son la motivación y causa de que se realizó el presente estudio e investigación, por considerar de suma importancia en el mundo competitivo de hoy para el desarrollo

de la economía del país, siendo este tipo de empresas que actualmente brindan un gran número de fuentes de empleo para la población y son además que impulsan el sostenimiento y crecimiento del país. En conclusión, el informe nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores de Comercio del rubro abarrotes.

Este es una investigación de tipo Cuantitativo, de nivel descriptivo no experimental y de diseño descriptivo simple, porque se recolecto los datos en un solo momento, en un único tiempo e indagan la incidencia de modalidades o niveles de variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de micro y pequeñas empresas del Sector comercio Rubro abarrotes ubicada en la ciudad de Huaraz; Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de micros y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, la investigación se justifica porque es de suma importancia lo cual permite mejorar el conocimiento con respecto al financiamiento de empresas del sector comercio como también porque permitió conocer principales características del financiamiento al cual pueden acceder la MYPE, la manera de poder financiar, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no. Además este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al Sector comercio - Rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

Además nos ayudó a conocer y describir cómo es la forma de financiamiento de empresas del sector comercio. Es por ello oportuno que esta investigación sea del

conocimiento de aquellos empresarios que desean expandir su negocio o constituir un negocio y formar parte de la MYPE que busca un mejor futuro económico y bienestar para una mejor calidad de vida, debido a pocas oportunidades que brinda el país para la expansión de su MYPE.

Como se ha visto anteriormente, la MYPE, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorar para que sepan escoger la mejor fuente de financiación. Los procedimientos seguidos son: observación, revisión de información bibliográfica, elaboración y validación de los instrumentos de recolección de datos, visitas a los comercios donde se realizó esta investigación, se aplicó nuestros instrumentos, se analizó los datos para la elaboración de este informe final

II. Revisión literaria:

2.1 Antecedentes:

Existen una serie de trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio.

Internacional

Sarmiento, (2008) en su tesis: El financiamiento para la pequeña y mediana empresa. Señala, que la estrategia más acertada es tender una red entre instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de Mype, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía

nacional.

La principal conclusión del mencionado trabajo es: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de Pyme, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional.

En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Uno de los grandes problemas que en la actualidad padece la Micro y Pequeña empresa [Mype] es la falta de una disponibilidad frecuente y adecuada de financiamiento de acuerdo a sus necesidades. A nivel mundial se considera a la microempresa dentro de la Pyme ya que como criterio general no se hace separación de la microempresa, sino que se incluye dentro de la pequeña empresa, por tanto para efectos de este trabajo dentro de la Pyme.

No existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de

capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de instituciones relacionadas con la Mype y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y políticas de promoción y apoyo a la Mype peruana.

Finalmente las pequeñas y medianas empresas han demostrado ser extremadamente competitivas en los mercados internacionales. El estudio aclara el concepto de Mittelstan que sintetiza un conjunto de elementos cualitativos y cuantitativos que caracterizan al sector de las pequeñas y medianas empresas productivas alemanas. También reseña las principales políticas de apoyo adoptadas para fomentar el sector, evidenciando los límites y los elementos más problemáticos del modelo. Por otra parte describe el entramado de las relaciones existentes entre los distintos actores institucionales que participan en esta actividad de fomento.

Nacional

Según la legislación peruana. La Mype, es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicios.

En el país la Mype, actualmente juegan un rol muy importante en la economía ya que generan más empleos que empresas grandes o el propio Estado. La Mype (sin

incluir autoempleo) se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país, aportando el 60% del empleo total y 7.2 millones de puestos de trabajo. El 53% de la población económicamente activa (PEA) el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. Asimismo, la Mype aporta cerca del 42% del Producto Bruto Interno o PBI.

Folke, (2010) señala en su investigación que el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a la Mype tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras) . En el Estudio Global Entrepreneurship Monitor (2008) realizado por London Business School, el Perú ocupa el primer lugar en nivel actividad empresarial en fase inicial siendo este un indicador del gran potencial de inicial. Mype en el país.

Silupú (2008). Señala que en el Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de la micro y la pequeña empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generan valor económico.

Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son considerados sujeto de crédito. Actualmente,

existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariado de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

Nilda, (2011); los obstáculos a acceder al financiamiento de la Mype desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (juntas).

Borísov, (2008) Según menciona , en el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas.

Flores (2010), Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las Mypes sector servicio Rubro pollería en la ciudad de Huaraz, 2011, nos menciona que en la ciudad de Lima, quien llegó a las siguientes conclusiones:

- La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de la Mype Peruanas ya establecidas, en contraste con la Pyme de otros países: avances tecnológicos, altos índices de productividad excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia la Pyme.
- Las actividades empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al tercer censo Nacional Económico. EL Comercio Exterior del Perú representa el 0.2% del comercio mundial de mercancías; el 0,4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo; el 17% del comercio exterior de comunidad andina y el 3% del comercio exterior de américa latina.
- El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales. Entre estos sectores están; Textil confecciones, pequero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notorio la carencia de socios estratégicos en materia de transferencias tecnológica.
- Una de las razones por el que la Mype no son atractivas para el sector financiero

especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG's, cajas Municipales y Cajas Rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieramente. Se considera que en el sector de los micro empresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para la Mype. Los Micro empresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo; sino que además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

- La falta de apoyo financiero por parte del estado es compensada por el crecimiento en la Mype de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son más competitivas de la región.

Giugale, (2006) en su tesis. La oportunidad de un país equitativo, próspero y gobernante. Gráfica educativa. Manifiesta que el crecimiento económico es una condición necesaria aunque no suficiente para el éxito del Perú. El gobierno del presidente Toledo construyó una excelente plataforma de política macroeconómica de la cual comenzar. La primera consideración es, obviamente, no debilitar, sino consolidarla con una ampliación de la base impositiva, medida en los gastos públicos corrientes, apoyo a la independencia del Banco Central y a sus objetivos de inflación y desdolarización, y compromiso con la estrategia de

reducción de la deuda pública. Esto proveerá el marco necesario para llevar al crecimiento económico a un umbral nuevo y mucho más alto (quizá, hasta del 8 ó 9 por ciento anual) a través de un salto cuántico en la competitividad global de Perú.”

Vargas, (2005) evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

La micro y pequeñas empresa (Mype) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocación del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú.

Regional

Vázquez. (2007) nos dice en su investigación sobre incidencia y financiamiento que según la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (40), en la región Ancash y de acuerdo a los sectores productivos (año 2004), existían siguientes

microempresas (con menos de 75 UIT): En el sector agropecuario existen a nivel regional 805 microempresas, que representan el 4.4% del total regional. En el sector pesquero hay 371 microempresas, que hacen el 2% del total regional, en el sector minería e hidrocarburos existen 123 empresas, que representan solo el 0.7% del total regional. En el sector manufacturero hay 1,605 microempresas, que alcanza el 8.8% del total; en el sector servicios existen 6,206 microempresas, que representan el 34.2% del total regional.

Asimismo, en el sector construcción hay 452 microempresas, que hacen el 2.5% del total regional. Finalmente, en el sector comercio existen 8.524 microempresas, que representan el 47.3% del total regional. A manera de resumen, en la región Ancash en el año 2004 existían 18.146 microempresas, que representan el 100% del total regional.

Reyna, (2007) nos dice que la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeña empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111.

Entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, 15 el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mype que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no.

Rengifo, (2010) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías Shipibo Conibo del Distrito de Callería, en un estudio sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo conibo del distrito de Callería, obtiene los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, principales características de la Mype del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales.

- Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.
- Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86%

no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% sí recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación.

- Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Finalmente recomiendan que el crédito en una EDPYME debe ser considerado como una opción de financiamiento ante una dificultad en el acceso al crédito (debido a diversas circunstancias) para la Mype de la región Ancash, al ofrecer una atención personalizada, variedad de productos crediticios, tasas de interés promedio al mercado y flexibilidades en los requisitos solicitados.

Local

Cuervo, A & Rivero, P.(1986) Bien un estudio sobre Capacidad Gerencial y Desempeño Organizacional de la Mype de la Ciudad de Huaraz, cuyo resultado es referente a dificultades de la capacidad gerencial de los empresarios de Pyme de la ciudad de Huaraz y la relación que tienen en el desempeño organizacional de empresas, concluyen: que el 52% tienen nivel medio de capacidad gerencial, el 28% nivel alto y el 20% nivel bajo; dificultades más resaltantes fueron: falta de actualización y profesionalización 75%, el 21% no tiene tiempo para capacitarse y el 4% son indiferentes.

Durand, (2013) en su tesis: El financiamiento y la rentabilidad de las pequeñas y micro empresas del sector construcción en la Provincia de Huaraz, 2012, El objetivo general de la investigación fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de la MYPE Sector Comercio Rubro Ferreterías. Huaraz 2012; la investigación fue descriptiva no experimental. Se escogió una muestra de 30 Mype de una población de 49, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 18 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Empresarios y la Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 10% de los encuestados ocupan el cargo de propietarios de la Mype, el 83% tienen grado de instrucción superior técnica, mientras el otro 17% manifestaron tener grado de instrucción Universitaria. Así mismo, las principales características de la Mype del ámbito de estudio son: El 20% afirman que las empresas (MYPE) tenía una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial y el 60% de los trabajadores son con contrato y el 40% restante no tienen contrato. Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 87% recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad, con préstamos de terceros y el 7% lo invirtieron en el mejoramiento del establecimiento. Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 63% afirma haber recibido asesoramiento por parte de su analista de crédito antes del otorgamiento de un préstamo y el 87% sustenta que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 80% manifiesta que la rentabilidad del negocio si ha incrementado y el 63% indicó que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido.

Domínguez (2013) en su tesis: Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de la Mype sector comercio Rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012, El objetivo logrado consistió en conocer el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2012. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación. Fue descriptiva, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, conformado por 320 micros y pequeñas empresas del sector comercio. Se halló una muestra de 84 representantes y trabajadores de la Mype, obteniendo los siguientes resultados: el 36% de fuentes de financiamiento fueron prestamos de amigos y parientes y otro 36% de bancos y uniones de crédito, en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, con relación al crédito de largo plazo, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de la Mype encuestadas obtienen financiamiento a corto plazo y aproximadamente cerca de la mitad de la población encuestada opinaron haber logrado rentabilidad económica y financiera.

2.2 “Bases teóricas”. (Citado en <https://es.slideshare>)

“2.2.1 Financiamiento” (Citado en <https://es.slideshare>)

2.2.1. Teorías del financiamiento:

“Toda estrategia productiva” (Citado por Saavedra, 2014) requiere de “una estrategia financiera” (Citado por Saavedra, 2014), para llevar acabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento. En “este sentido se define a la financiación como” (Citado por Saavedra, 2014): "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; “o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines”. (Citado por Saavedra, 2014).

En “principio existe variedad de criterios para su análisis. Se establecen distintos enfoques con el fin de encontrar respuestas a objetivos y destinatarios diferentes. Los enfoques que se exponen a continuación analizan la financiación desde el marco interno y externo primeramente”, (Citado por Saavedra, 2014) ya “partir del ámbito temporal en que consideraciones iníciales se hacen a partiendo del corto y largo plazo más adelante”. (Citado por Saavedra, 2014).

La manera en que empresas realizan el financiamiento es a través de instrumentos de deuda o vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimientos a corto plazo y los de largo plazo que llegan al final de su tiempo de gracia. Este modo de operación lo podemos observar en cualquier lugar ya sea en economías muy industrializadas o emergentes. En décadas de los 80° s y 90` s el mundo experimento un proceso muy vigoroso de libre comercio intercambiando de

avances, tecnológicos, financieros, culturales, sociales. Estos trajeron efectos en la economía de los países.

La teoría tradicional de la estructura financiera:

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

Teoría de Modigliani y Miller M&M:

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

- **Proposición I:** Brealey & Myers (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.
- **Proposición II:** Brealey & Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.
- **Proposición III:** Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.
Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de 17 financiamientos son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

El “financiamiento empresarial según fuentes de origen:” (Citado por Saavedra, 2014)

“Algunos autores analizan el financiamiento desde dos vertientes” (Citado por Saavedra, 2014): como la “primera financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los” (Citado por Saavedra, 2014) recursos “generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y” (Citado por Saavedra, 2014)

la “segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito”. (Citado por Saavedra, 2014).

Toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que implican inversión, la falta de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc. En forma general, los principales objetivos son: hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo, modernizar sus instalaciones reposición de maquinarias y equipo, llevar a cabo nuevos proyectos y reestructurar sus pasivos, a corto, mediano, y largo plazo. Etc. Existen diversas fuentes de financiamiento, se clasifican en: internas y externas

Financiación interna o autofinanciación:

Son generadas dentro de la empresa como resultado de sus operaciones, entre estas están: aportaciones de socios, utilidades retenidas, flujo de efectivos, venta de activos. También podemos dividir en tres subgrupos fundamentales:

Reservas: Que "son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período. " reservas aseguran la expansión " sobre todo cuando resulta de gran dificultad la

financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste."

Previsiones: Que" son también una prolongación del capital pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período." En general la auto financiación se ajusta más a la realidad de grandes empresas, por no estarlos accionistas mayoritarios tan apremiados del total de dividendos.

Financiación Externa:

Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del Financiamiento ajeno con coste explícito.

- **El papel comercial:** es un pagare suscrito sin garantía sobre los activos de la empresa emisora, en ese estipula una deuda a corto plazo. que ser apagada en una fecha determinada. Los principales tipos de papeles comerciales son:

- ✓ Quirografarios: sin garantía específica, respaldando por todo el patrimonio de la sociedad emisora.
- ✓ Avalo: se da como garantía el aval de una institución de crédito o se explica fianza de una compañía afianzadora
- ✓ Indizado: es papel comercial denominado en moneda nacional y sujeto (indizado) al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense.

- **La aceptación bancaria:** son letras de cambio girados por empresas, a su propia orden y aceptadas por instituciones de bancas múltiples, basadas en una línea de crédito otorgada por la institución a la empresa emisora, son emitidas por personas morales.

- **Los bonos de prenda:** son certificaciones de depósitos en un documento, expedido exclusivamente por los almacenes generales de depósito, el cual acredita propiedad de la mercancía o bienes depositadas, en el almacén que los emite otorgando al tenedor el dominio de mercancías o efectos que ampara.

- **Los certificados de participación inmobiliaria (CPIS):** son títulos de créditos nominativos, emitidos por una institución fiduciaria, que da derecho a una parte alícuota de la titularidad de los bienes inmuebles dados en garantía. Es emitida por una institución de banca múltiple, sirve para financiamiento a largo plazo de la empresa emisora, utilizando bienes inmuebles de la empresa como garantía, con plazo mínimo de tres años, con pagos trimestrales y una sola amortización al vencimiento.

- **Los certificados de participación ordinaria (CPO`S):** son títulos de crédito que representan el derecho de una parte de los futuros rendimientos de los valores o bienes de cualquier ce, que tengan un fideicomiso irrevocable, para ese propósito la sociedad fiduciaria que los emitía, otorga el derecho a esta parte de la propiedad de la titularidad de esos bienes, derechos o valores; o bien otorga el derecho a una parte del producto neto que resulte de la venta de dichos bienes o valores por decir cuentas por cobrar, contratos en renta o contratos de suministros de materias primas, etc.

- **La emisión de obligaciones:** son títulos de crédito nominativos que representan un crédito colectivo, emitidos por personas morales. Son financiamientos a mediano y largo plazo para adquirir activos fijos o financiar proyectos de inversión, si plazo es de tres a siete años, con un periodo de gracia máxima idéntico a la mitad del plazo total.

- **La emisión de acciones:** son el capital social de empresas está representado por acciones, cuales representan la parte proporcional del capital de la sociedad, así como los derechos que confieren a sus poseedores. El valor de una acción representada, de los derechos y participaciones en el capital de sus poseedores, la obligación o responsabilidad máxima de los accionistas ante la empresa y ante terceros, legalmente, la personalidad legal de la empresa es distinta a la que tengan sus accionistas.

Financiación vía mercados organizados.

En el cual se ubican Los pagarés de empresas (instrumento negociable dirigido de “una persona a otra, firmada por el” (Citado en <https://es.slideshare>) formularse “del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador)” (Citado en <https://es.slideshare>) y las obligaciones (títulos de renta fija que pagan un tipo de interés periódico con un plazo de vencimiento predeterminado. Son deudas de la Empresa emisora para los inversores que las han adquirido).

Financiación automática o vía proveedores:

Como la" financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de su actividades ordinarias, "donde se incluyen las cuentas por Pagar con sus posibles descuentos.

Financiación vía entidades de crédito: es la aportación de entidades de crédito dentro de la cual se ubican:

Productos a corto plazo, incluye el descuento comercial en la empresa, pues es la entrega de los efectos a pagar (letras) por sus clientes al banco, donde el banco le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas. Asimismo, otro producto a corto plazo que conceden las entidades de crédito es la línea de crédito (importe al que puede llegar el saldo negativo de una cuenta bancaria). Financiación similar al descuento de letras en el que además, la compañía de factor, puede asumir el riesgo de crédito en caso que el cliente no pague sus deudas al vencimiento).

Productos a largo plazo, son productos cuya duración exceden un año, por ejemplo, los préstamos. Los cuales son deudas consolidadas, que se pactan generalmente en periodos que oscilan desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para sufragar las compras de bienes de capital. Otro producto a largo plazo es el leasing, definido como la operación financiera en que la empresa puede utilizar un inmovilizado a cambio de una cuota de alquiler.

Análisis financieros:

Actualmente los empresarios, asesores, financieros, administrador, accionistas, etc. Necesitan disponer de métodos o herramientas para evaluar una entidad de negocio, su funcionamiento en cualquier de los periodos de su existencia y áreas de la misma; en el pasado para apreciar la verdadera situación que corresponde a sus actividades, en el presente para realizar cambios en bien de la administración y en el futuro para realizar proyecciones para el crecimiento de la organización.

El análisis financiero está contemplado en la información que proporciona los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta características de los usuarios a quienes va dirigidos y objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el balance general y el estado de resultados, que son preparados casi siempre al final del periodo de operaciones por los administradores y

en los cuales se evalúa la capacidad del ente para general flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

La función financiera en la empresa.

La empresa es una unidad económica de producción y de distribución que nace para hacer frente a una demanda insatisfecha. Desde un punto de vista financiero, la actividad empresarial implica la necesidad de captar recursos financieros con los que poder adquirir bienes de equipo, naves industriales, mercancías, material de oficina, etc., para poder fabricar o prestar un determinado bien o servicio. Como recoge la empresa puede ser definida como una sucesión en el tiempo de proyectos de inversión y financiación.

La función financiera o de financiación, debe desempeñar dos subsunciones principales: la función de obtención de capital, o función financiera en sentido estricto, y la función de inversión; a pesar de que existen otras funciones más concretas tales como la gestión de tesorería, la gestión impositiva o la gestión de morosos. Esta asignatura se centra en la primera de las sub funciones.

De este modo, se denomina financiación a la obtención de recursos, que son necesarios para el funcionamiento de la empresa, en las condiciones de coste, plazo y cuantía más favorables, teniendo en cuenta los objetivos del negocio. El estudio de la función financiera exige conocer las características de las distintas fuentes o

alternativas de financiación, siendo este el objetivo general de la asignatura, como aparece recogido en el programa.

La obtención de las fuentes de financiación necesarias debe ir acorde con el objetivo perseguido por la empresa que es la maximización del valor de la misma para sus accionistas. En la mayoría de los casos la existencia de imperfecciones en el mercado no hace sostenible la proposición de Modigliani y Miller sobre irrelevancia de la estructura financiera, de modo que el establecimiento de una estructura financiera idónea se convierte en una decisión relevante para la dirección financiera de la empresa (Meneu, Jorda y Barreira, 2004).

“Dimensiones del financiamiento”. (Citado en <https://es.slideshare>)

La “micro, pequeñas y medianas” (Citado en <https://es.slideshare>) empresa “representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que” (Citado en <https://es.slideshare>) tiene “acceso”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“La dimensión del financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de

innovación e integración a cadenas globales de valor”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Razones financieras:

Son unos de los instrumentos para poder realizar análisis financiero de entidades ya que de esa manera se puede medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las razones financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales.

Razones de liquidez:

Miden la capacidad de empresa para pagar sus obligaciones de corto plazo, se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Índice de solvencia:

Este factor nos indica la capacidad con la que cuenta la empresa de hacer frente a sus compromisos a corto plazo.

Activo circulante

Pasivo circulante

No indicaría la proporción de las unidades de dinero que tiene la empresa en activos a corto plazo con relación a unidades de dinero en pasivos.

Prueba acida:

Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo circulante no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

Efectivo + valores bursátiles a corto plazo + cuentas por cobrar Netas

Pasivo circulante

Capital de trabajo Neto:

El resultado que arroja esta razón nos indica la liquidez que tiene la empresa pues sabremos con cuanto cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo

Activo circulante – pasivo circulante

Razones de apalancamiento:

Miden hasta qué punto la empresa se está financiando con pasivos externos.

Razón de Deuda:

Nos dice cuántas unidades de dinero vía deuda tiene invertida la empresa con relación a la inversión total que tiene la empresa

Pasivos totales

Activos totales

Apalancamiento financiero:

Indica cuantas unidades de dinero en activos puede mostrar la empresa por cada unidad de dinero invertida por los accionistas.

Activos totales

Patrimonio Neto

Cobertura de intereses:

Nos indica el porcentaje con que sobre pasa el dinero de la empresa a los gastos de interés.

Utilidades antes de int, imp, dep y amortización

Gastos en intereses

Razón deuda de patrimonio:

Nos da la idea de cuál es la relación deuda a largo plazo con el dinero de los dueños

Deuda total a largo plazo

Patrimonio neto

Razones de eficiencia:

Mide la eficacia de la gerencia en el uso de los activos de la empresa

Rotación de activos totales:

Indica cuantas unidades de dinero de ventas puede genera la empresa por cada una de sus activos

Ventas totales

Activos totales

Rotación de activos fijo:

Nos dice cuántas unidades de dinero de ventas puede generar la empresa por cada una de sus activos fijos.

Ventas totales

Activos fijos

Rotación de activos circulante:

Indica cuantas unidades de dinero de ventas puede genera la empresa por cada una de sus actividades circulantes.

Ventas totales

Activos circulantes

Dificultada de “acceso al financiamiento:” (Citado en <https://es.slideshare>)

“Antes y durante la formación de una Mype, el financiamiento resulta complicado de conseguir, ya que es un factor necesario y constante para el buen inicio de desarrollo de la empresa”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Respecto al difícil acceso al financiamiento por parte de las mypes Sánchez” (Citado en <https://es.slideshare>) (2008) “opino” (Citado en <https://es.slideshare>) “conseguir financiamiento para empresa un negocio resulta siempre complicado. Las entidades financieras deben de tomar sus precauciones antes de financiar proyectos o ideas de negocios nuevos.

La probabilidad de fracasar en una empresa que recién empieza sus operaciones es alta. La inexperiencia en la gestión y/o el desconocimiento de la actividad son algunas de las principales causas de los fracasos de la gestión empresarial. Por tal razón, las entidades financieras, conectoras de tal riesgo, solicitan a estas nuevas empresas una serie de garantías y otros requisitos de concederles un crédito”

“Lo dicho por el referido autor, es lo que normalmente les sucede a las” (Citado en <https://es.slideshare>) Mype, “que por su juventud, inexperiencia por las entidades financieras, bajo” (Citado en <https://es.slideshare>) al “argumento de una limitada capacidad de ingresos o falta de gestión empresarial por parte del empresario, lo cual

hace muy complicado el nacimiento sólido de la Mype y su consecuente sostenimiento y desarrollo en el largo plazo”. (Citado en <https://es.slideshare>).

2.2.2. Capacitación

Teoría de la capacitación:

La “capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización”. (Citado en <https://es.slideshare>). Llevando así sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. Sin embargo en sociedades antiguas no existían se concebía un proceso formal de enseñanza para el trabajo, y a que el conocimiento se transmitía de manera directa: los más experimentados enseñaban todo lo necesario para desempeñar un oficio a quienes, a través de un tiempo de aprendizaje, podían hacerse responsables del trabajo.

El proceso de la capacitación:

La capacitación es un proceso que está dirigida “al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo” (Citado en <https://es.slideshare>) sustentándose en “un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la

constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Sin embargo, el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así” (Citado en <https://es.slideshare>) "a acomodarse " “a nuevas circunstancias y exigencias”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Que “históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una” (Citado en <https://es.slideshare>) del “dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la Organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Por lo tanto “hoy en día, los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en empresas, así como el respeto al medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual” (Citado en <https://es.slideshare>) de los “trabajadores”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Rodríguez (2011) En el proceso de capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de familias, escuelas, los sindicatos y los Propios centros de trabajo.

“Dimensiones de la capacitación”. (Citado en <https://es.slideshare>)

“Según” (Citado en <https://es.slideshare>) Sosa, (2007), “la capacitación tiene una dimensión estratégica por cuanto su alcance va más allá de identificar y ejecutar acciones que atiendan las necesidades de entrenamiento, formación y desarrollo de las personas que integran cada uno de los equipos de trabajo, en este sentido, podemos mencionar a modo de ejemplo las siguientes acciones” (Citado en <https://es.slideshare>):

- “Actualizar en temas tecnológicos, de ley y funcionales a cada uno de los ocupantes de los cargos en la empresa”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- Ofrecemos “espacios de creación e innovación que” (Citado en <https://es.slideshare>) aportan “al mejoramiento de la gestión”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- “Promover eventos” (Citado en <https://es.slideshare>) orientales “al mejoramiento de las competencias de cada uno de los funcionarios de la empresa”. (Citado en <https://es.slideshare>).

- “Diseñar programas ajustados al entrenamiento de competencias laborales específicos de acuerdo a las funciones y responsabilidades”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Teorías que ha influido en corrientes de la capacitación:

- Teoría neoclásica

El propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.

- Teoría conductista

El propósito del entrenamiento es “proporcionar a directivos, gerentes y supervisores y técnicas necesarias” (Citado en <https://es.slideshare>) para dirigir y motivar a los sub ordinados, a fin de que “éstos satisfagan sus necesidades y expectativas”. (Citado en <https://es.slideshare>).

- “Teoría” (Citado en <https://es.slideshare>) sistemática.

Hacer que los miembros de la organización interioricen sus Obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos.

- Teoría clásica.

Incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.

- Teoría humanista.

Generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de Trabajo.

- **Teoría estructuralista.**

Seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los “subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos”. (Citado en <https://es.slideshare>).

La teoría de las inversiones en capital humano:

La “teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra” (Citado en <https://es.slideshare>) es la “teoría” (Citado en <https://es.slideshare>) 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”. (Citado en <https://es.slideshare>).

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 26 propiedades 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, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos

recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia.

“Marco legal de la capacitación:” (Citado por Saavedra, 2014)

“En la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del” (Citado por Saavedra, 2014) sub desarrollo, “la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley” (Citado por Saavedra, 2014) N°29498 publicada en el “Diario Oficial El Peruano el 19 de enero de 2010, por la cual se aprobó la Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano”. (Citado por Saavedra, 2014).

“Dicha norma tiene como objeto el promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando así sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional”. (Citado por Saavedra, 2014)

“El artículo 2° de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, introduciendo como gasto vinculado al” (Citado por Saavedra, 2014) personal “además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación”. (Citado por Saavedra, 2014) .

“De esta manera, se incluye un párrafo que señala que sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas como gasto hasta por un monto

máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio”. (Citado por Saavedra, 2014).

“Se señala igualmente” (Citado por Saavedra, 2014) endicha “norma que empresas que se acojan a este mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción en que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al Ministerio de Trabajo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno”. (Citado por Saavedra, 2014).

“Esperemos que cuando se apruebe el Reglamento, éste contenga lineamientos y normatividad aplicables para que la capacitación sea mayoritaria en beneficio de empresas, los trabajadores y finalmente el país. Por lo menos es un primer paso que permitirá más adelante invertir en capital humano para lograr el fomento de la competitividad que tanta falta nos hace”. (Citado por Saavedra, 2014).

La esperanza en la capacitación para el aumento de la productividad:

Servitje (2008), afirma que en el propósito de aumentar la productividad se ha fincado una gran esperanza en la capacitación y esta esperanza está plenamente justificada. No hay duda que una adecuada capacitación puede contribuir de una manera significativa a aumentar la productividad.

Para esto Servitje (2008), define a la capacitación como la forma extraescolar de aprendizaje, cuyo propósito es dotar al personal con los conocimientos, habilidades,

destrezas y actitudes necesarias para desempeñar mejor su labor. Una primera división de la capacitación puede ser en genérica y específica. Genérica es aquella que tiende a mejorar la actitud de los trabajadores hacia su trabajo y a proporcionarles los conocimientos y a desarrollarles las habilidades de tipo general para que puedan realizarlo en forma más productiva. Específica es aquella orientada a que dominen los conocimientos indispensables para su tarea concreta y para que adquieran las habilidades y destrezas necesarias para realizarla en forma más productiva.

Perspectivas de la capacitación:

- Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración pública.
- Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución.
- Es un componente de la dinámica laboral.
- Es un compromiso social.

Objetivos de la capacitación:

- Contribuir a la modernización de la administración pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública.
- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.

- Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública.

Ejecución del programa de capacitación:

La capacitación presupone el binomio instructor/aprendiz. Los aprendices son las personas situadas en cualquier nivel jerárquico de la empresa y que necesita aprender o mejorar los conocimientos que tienen sobre alguna actividad o trabajo. Los instructores son las personas situadas en cualquier nivel jerárquico, expertos o especialistas en determinada actividad o trabajo y que transmiten sus conocimientos de manera organizada a los aprendices.

También presupone una relación de instrucción/aprendizaje. La instrucción es la enseñanza organizada de cierta tarea o actividad y el aprendizaje es la incorporación al comportamiento del individuo de aquello que fue instruido.

La ejecución del programa de capacitación, dependerá principalmente de los siguientes factores:

Adecuación del programa de entrenamiento a las necesidades de la organización.

La decisión de establecer determinados programas de entrenamiento debe depender de la necesidad de preparar determinados empleados o mejorar el nivel de los empleados disponibles.

La calidad del material del entrenamiento presentado.

El material de enseñanza debe ser planeado de manera cuidadosa, con el fin de facilitar la ejecución del entrenamiento.

La cooperación de los jefes y dirigentes de la empresa.

El entrenamiento debe hacerse con todo el personal de la empresa, en todos los niveles y funciones. Su mantenimiento implica una cantidad considerable de esfuerzo y de entusiasmo por parte de todos los participantes en la tarea, además de implicar un costo que debe ser considerado como una inversión que capitalizará dividendos a mediano y corto plazo y no como un gasto superficial.

La calidad y preparación de los instructores.

El éxito de la ejecución dependerá del interés, del esfuerzo y del entrenamiento de los instructores. Es muy importante el criterio de selección de los instructores, los cuales deberán reunir ciertas cualidades personales, tales como facilidad para las relaciones humanas, motivación por la función, raciocinio, capacidades didácticas, exposición fácil, además del conocimiento de la especialidad.

La calidad de los aprendices.

Este aspecto influye de manera sustancial en los resultados del programa de entrenamiento. Los mejores resultados se obtienen con una selección adecuada de los aprendices, en función de la forma y del contenido del programa y de los objetivos del entrenamiento.

Evaluación de los resultados de la capacitación:

La Evaluación es un proceso que debe realizarse en distintos momentos, desde el inicio de un Programa de Capacitación, durante y al finalizar dicho programa. Es un proceso sistemático para valorar la efectividad y/o la eficiencia de los esfuerzos de la capacitación. Los datos que se obtienen son útiles para la toma de decisiones y se pueden realizar tres diferentes tipos de evaluación:

Evaluación de los procesos

La cual examina los procedimientos y las tareas implicadas en la ejecución de un programa o de una intervención.

Evaluación de los impactos:

Es más cabal y se centra en los resultados de largo alcance del Programa o en los cambios o mejoras al estado de la actividad.

Evaluación de los resultados:

Se usa para obtener datos descriptivos en un proyecto o programa y para documentar los resultados a corto plazo.

2.2.3. Rentabilidad:

“Teorías de la rentabilidad:” (Citado por Saavedra, 2014)

La “rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“De la” (Citado en <https://es.slideshare>) misma manera Herrera, (2006), sosteniendo que empresas deben mejorar el producto de una manera continua, lo cual suele generar una recuperación y participación más alta en el mercado, y coloca como ejemplo el caso de Procter & Gamble, empresa que se destaca por la práctica de mejorar sus productos, lo que aunado a alto rendimiento inicial de los mismos, ayuda a explicar por qué se encuentra a la cabeza en muchos mercados, otro aspecto importante dentro del rendimiento del producto consiste en conservar la calidad del producto, considerando que muchas empresas no cambian la calidad inicial a menor que encuentren defectos muy visibles o se presenten oportunidades excepcionales, y

otros la reducen en forma deliberada para aumentar sus ganancias, aunque a la larga esto suele afectar la rentabilidad.

1. “Cumplimiento de especificaciones”. (Citado por Saavedra, 2014)

“El grado en que el diseño y características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas fórmulas de control: sello” (Citado por Saavedra, 2014) noven “de calidad, normas ISO 9, 000, ISO 14, 000” (Citado por Saavedra, 2014), entre otras.

2. “Durabilidad”. (Citado por Saavedra, 2014)

“Es la medida de la vida” (Citado por Saavedra, 2014) operática “del producto. Por ejemplo, la empresa garantiza que” (Citado por Saavedra, 2014) (neveras de 1 puerta, 2 puertas, 3 puertas, enfriadores horizontales, entre otros) que ellos ceden en calidad de comodato “tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio”. (Citado por Saavedra, 2014)

3. “Seguridad de uso”. (Citado por Saavedra, 2014)

“La garantía de” (Citado por Saavedra, 2014) la compañía coca cola femza de Venezuela de que el “producto funcionara bien y sin” (Citado por Saavedra, 2014) falla “por un tiempo determinado”. (Citado por Saavedra, 2014). La planta distribuidora Barquisimeto, de la garantía más amplia a sus activos fijos tangibles

cedidos en calidad de comodato, demostrando con ello su confianza en la calidad de sus equipos. De igual forma, el mencionado autor, considera que existen nueve factores primordiales que influyen en la rentabilidad:

- “Intensidad de la inversión”. (Citado por Saavedra, 2014)
- “Productividad” (Citado por Saavedra, 2014)
- “Participación de Mercado”. (Citado por Saavedra, 2014)
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto/ servicio.
- “Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores”. (Citado por Saavedra, 2014).

Finalmente, optimizar la rentabilidad de los activos fijos tangibles créditos en calidad de comodato resulta tan importante que el departamento de ventas a través de su auditor debe mantener un control constante para detectar sin dichos activos no dan rentabilidad, a fin de preservar los posibles daños a sus cliente, así como la corrupción. Por lo tanto, el área de mercadeo, los gerentes y empresas deben ser lo suficiente flexibles para modificar y mejorar sus productos cuando el mercado así lo requiere.

La rentabilidad en el análisis contable:

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados

unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo & Rivero (1986) la base del análisis económico- financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia,
- Análisis de la estructura financiera

Se puede decir que los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contra puestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y consecuentemente, la inversión más segura o suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

“Rentabilidad económica (RE):” (Citado en <https://es.slideshare>)

“La rentabilidad económica mide la “capacidad de los activos de una empresa para generar valor” (Citado por Saavedra, 2014), independientemente “de cómo”

(Citado por Saavedra, 2014) hayan “sido financiados” (Citado por Saavedra, 2014) y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede” (Citado en <https://es.slideshare>) incidir: “exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o” (Citado en <https://es.slideshare>) una “inadecuado estilo de dirección, asumido como variable en esta investigación, el financiamiento, ha sido estudiado por diversos autores, por lo que existe variedad de información”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los” (Citado en <https://es.slideshare>) interese “de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, obtendremos la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista. Teniendo en” (Citado en <https://es.slideshare>) cuanta “que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior” (Citado en <https://es.slideshare>), ala “que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a” (Citado en <https://es.slideshare>) invertí “sus fondos en la misma debido a que el riesgo que asumen seria mayor que la rentabilidad percibida”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Finalmente, para Sosa (2007), sostiene que, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de” (Citado en <https://es.slideshare>) la sin versiones, “su categoría y regularidad es la tendencia a las” (Citado en <https://es.slideshare>) utilidad. “Dichas utilidades a su vez, son conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la” (Citado en <https://es.slideshare>) observación “de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos” (Citado en <https://es.slideshare>) número. “El primero de ellos son las utilidades, y el segundo son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Además el mismo autor establece que empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con” (Citado en <https://es.slideshare>) respeto “a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar” (Citado en <https://es.slideshare>) su “riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de

gerencia demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aun que cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la

rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

“Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de MARKOWITZ”

(Citado en <https://es.slideshare>)

“Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría” (Citado en <https://es.slideshare>) asume que “la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Es por ello, que con esta teoría concluye que la “cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”. (Citado en <https://es.slideshare>).

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

(Citado en <https://es.slideshare>)

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

“Capital propio:” (Citado en <https://es.slideshare>)

“Son las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran” (Citado en <https://es.slideshare>):

- “Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones”. (Citado en <https://es.slideshare>).

- “Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“**La deuda**” (Citado en <https://es.slideshare>):

“Se pueden clasificar en tres grupos(Citado en <https://es.slideshare>)”:

- “**Instituciones financieras:** prestamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras, Berger & Udell (1998). Citado por Briozzo & Vigier (2006) señala que en las Mypes. No todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales”. (Citado en <https://es.slideshare>).

- **Institución “no”** (Citado en <https://es.slideshare>) **financiera “y estado”** (Citado en <https://es.slideshare>) **(pasivo operativo):** “está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar”.

(Citado en <https://es.slideshare>).

- **Individuo:** “por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios”.

(Citado en <https://es.slideshare>).

2.3 “Marco conceptual:” (Citado por Saavedra, 2014)

“2.3.1. Micro y” (Citado por Saavedra, 2014) **pequeñas empresas:**

Concepto de micro y pequeñas empresas:

Definir un concepto estable sobre la “Micro y Pequeña Empresa (MYPE)” (Citado en <https://es.slideshare>) no “es” (Citado en <https://es.slideshare>) posible, pues no hay unidad de criterio con respecto a la definición de micro y pequeña empresa, pues definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla.

Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). La

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Definición de “micro y pequeña empresa:” (Citado en <https://es.slideshare>)

“Es” (Citado en <https://es.slideshare>) la “unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial” (Citado en <https://es.slideshare>) contemplada en la legislación vigente, que “tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”. (Citado en <https://es.slideshare>).

MYPE deben reunir siguientes características concurrentes:

Microempresa: de “uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive” (Citado en <https://es.slideshare>) y ventas anuales “hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta” (Citado en <https://es.slideshare>) cien (100) “trabajadores inclusive” (Citado en <https://es.slideshare>) y ventas anuales “hasta el

monto máximo de” (Citado en <https://es.slideshare>) 1700 “Unidades Impositivas Tributarias (UIT)”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“La” (Citado en <https://es.slideshare>) microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de formas societarias previstas por la ley, todas personas pueden constituir una MYPE.

Aun que se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro

“Características comerciales y administrativas de las mypes:” (Citado en <https://es.slideshare>)

“Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las Micro y pequeñas empresas que” (Citado en <https://es.slideshare>) lo “han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aun de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les

permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en” (Citado en <https://es.slideshare>) muchas “casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Entre las características comerciales y administrativas de las” (Citado en <https://es.slideshare>) MYPE “encontramos” (Citado en <https://es.slideshare>):

- “Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- “Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local”. (Citado en <https://es.slideshare>)
- “Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de” (Citado en <https://es.slideshare>) gestión.
- “Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- “Su actividad no es intensiva en capital pero si en mano de obra”. (Citado en <https://es.slideshare>) Son “embargo, no” (Citado en <https://es.slideshare>) cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- “Disponen de limitados recursos financieros”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- “Tienen un acceso reducido a la tecnología”. (Citado en <https://es.slideshare>).

- “Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad”. (Citado en <https://es.slideshare>).
- “La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad”. (Citado en <https://es.slideshare>).

“Principales razones por que una persona crea su propia empresa son:” (Citado en <https://es.slideshare>)

“Factores externos: Se ve obligada a emprender un negocio” (Citado en <https://es.slideshare>) porque no encuentra un empleo o porque perdió el que tenía.

Factor interno: La persona “sueña con tener” (Citado en <https://es.slideshare>) su “propia empresa. Es un proyecto personal, una fuerza interior que la hace desear tener un negocio”. (Citado en <https://es.slideshare>).

Sea cual fuere el motivo, antes de iniciar la aventura se presentará la intranquilidad, el temor al riesgo, pues muchas veces el cambio o un emprendimiento generan inseguridad. Hay mucho micro y pequeña empresa familiar en el Perú, padres, hijos, la esposa, etc., per o no todas MYPE tienen ese origen. Empresas grandes condicionan a los pequeños para que se unan. La empresa un personal es mucho más riesgos a que una pequeña empresa formada por varias personas, no necesariamente familiares.

Nuestro país está lleno de historias de éxito de pequeños empresarios que se convirtieron en grandes gracias a su esfuerzo. Ricardo Márquez es un caso, Wong es un caso exitosísimo; Ormeños otro caso exitoso; cocinas Surgees otro buen ejemplo; San Román con sus productos Nova para panificación; los Rodríguez Banda que antes de ser dueños de Gloria eran transportistas.

Los méritos de estas pequeñas empresas que se convirtieron en grandes son anteriores a su crecimiento; son el trabajo, la disciplina, la puntualidad. Estamos llenos de estos casos; hay gente que dice que no hay oportunidades en el país y sí hay. Esta gente se ha desarrollado en momentos socio políticos difíciles y complejos en el país y han triunfado. Y qué decir del éxito de los Añaños de Kola Real, que es un éxito internacional, es una familia de Ayacucho que ha triunfado.

2.3.2 Financiamiento:

Definiciones de financiamiento:

Se podría decir que el financiamiento es un tema muy extenso, pero dándole un contexto adecuado el financiamiento vendría a ser los “recursos monetarios” (Citado en <https://es.slideshare>) necesarios “para llevar a cabo una actividad económica, con la característica” (Citado en <https://es.slideshare>) esencial “que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. (Citado en <https://es.slideshare>). Puede ser contratado dentro y “fuera del país a través de

créditos, empréstitos” (Citado en <https://es.slideshare>), de “obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo”. (Citado en <https://es.slideshare>). Una vez que se haya determinado la inversión para llevar a cabo un determinado proyecto, la pregunta que nos planteamos es ¿de dónde consigo esos recursos financieros?, es decir tenemos que pensar en el financiamiento.

El financiamiento en un proyecto consiste en fuentes de financiamiento que se van a utilizar para conseguir los recursos que permitan financiar el proyecto; a través del financiamiento podremos establecer la estructura de financiamiento del proyecto, lo cual implica determinar el grado de participación de cada fuente de financiamiento.

El financiamiento se puede clasificar en dos maneras:

Financiamiento Interno.

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de mismas.

Financiamiento Externo.

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por operaciones normales más aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Tipos de financiamiento:

- **Los ahorros personales:**

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

- **Los amigos y los parientes:**

Fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar operaciones.

- **Bancos y uniones de crédito:**

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

- **Empresas de capital de inversión:**

Estas empresas prestan ayuda a compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Fuentes y formas de financiamiento:

Algunos autores indican que fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. En este sentido existen fuentes a corto y largo plazo.

La clasificación del financiamiento en función del tiempo se divide en dos:

Largo plazo:

Son aquellas obligaciones que se espera vengán en un período de tiempo superior a un año.

Corto plazo:

Son aquellas obligaciones que se espera que vengán en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales

como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables.

- **Con garantía:** es aquel, para el cual el prestamista exige una garantía colateral es decir adquiriendo las forma de activos tangibles como cuentas por cobrar e inventarios sobre el prestamista adquiere una participación de garantía sobre el artículo por medio de la legalización de un contrato (convenio); entre ambas partes (prestamista-prestatario).

- **Sin garantía:** consiste en fondos que obtiene la empresa sin comprometer determinados activos fijos como garantía. Existiendo tres tipos de fuentes.

- **Espontáneas:** están las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, que son resultado de operaciones que diariamente realiza la empresa.

- **Bancarias:** el principal tipo de préstamo que hace el banco a la empresa, es el préstamo a corto plazo y auto liquidable; su objetivo principal es suministrar financiamiento a la empresa para cubrir necesidades estacionales es decir ayudar a la empresa en los períodos de máxima necesidad financiera y en la medida en que los inventarios y cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, se generará el dinero necesario para pagar el préstamo, es por esto que también se denominan auto liquidables.

- **Extra- bancarias:** las más comunes para negociar préstamos son la venta de:
 - Documentos negociables.
 - Anticipos recibidos de los clientes.

- Préstamos privado

No todas las empresas pueden disponer de estas fuentes, depende en gran medida de la naturaleza, volumen y medio en que operen las mismas.

Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad.

Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventarios y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra: "pedir a corto e invertir a largo"

2.3.3. Capacitación:

Definición de capacitación:

La Capacitación significa la preparación de la persona en el cargo. Es una

actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito es preparar, desarrollar e integrar 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 exigencias cambiantes del entorno.

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre Capacitación de personal. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo.

Los principales objetivos de la capacitación son:

Preparar al personal para la ejecución de diversas tareas particulares de la organización. Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal, no sólo en sus cargos actuales sino también para otras funciones para cuales la persona puede ser considerada.

Cambiar la actitud de personas, con varias finalidades, entre cuales están crear un clima más satisfactorio entre los empleados, aumentar su motivación y hacerlos más receptivos a técnicas de supervisión y gerencia.

2.3.4 Rentabilidad:

Definición de la rentabilidad:

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de acciones realizadas, según que el análisis realizado sea priora o a posterior doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

“Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla”. (Citado en <https://es.slideshare>). Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la “utilidad o la ganancia obtenida” (Citado en <https://es.slideshare>) entre “la inversión”, (Citado en <https://es.slideshare>) y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Tipos de rentabilidad:

Según Sánchez (2008), existen dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad económica:**

Referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de un empresa con independencia de la financiación de los mismos.

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

- **La rentabilidad financiera:**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, 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.

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

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial:

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa

lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario

2.4 Hipótesis de la investigación.

El “Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad” (Citado en <https://es.slideshare>) son importantes para el desarrollo de las MYPE “del sector comercio, Rubro” (Citado en <https://es.slideshare>) abarrotes de ciudad de Huaraz, Período 2014.

III. Metodología:

3.1 Tipo y nivel de investigación.

Tipo de investigación:

La investigación es de tipo cuantitativo porque se utilizó la recolección de datos y se analizó con ayuda de procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación:

La investigación es de nivel descriptivo, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos.

3.2 Diseño de investigación:

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental - transversal-descriptivo.

No Experimental:

Es no experimental porque el estudio se realizó sin manipular deliberadamente variables, y observar el fenómeno tal y como se ha manifestado en su contexto natural.

Descriptivo:

Es descriptivo, porque sólo se describió partes más relevantes de variables en estudio.

M O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

3.3 Población y muestra:

Población:

La población en estudio se conformó por un total de 12 MYPE dedicadas al COMERCIO, cuales se encuentran ubicadas en la ciudad de Huaraz periodo 2014

Muestra:

Muestreo no probabilístico por decisión.

3.4 Plan de análisis:

Para el análisis de los datos obtenidos se tuvo en cuenta la información obtenida, realizando el análisis en función a cada pregunta.

Técnicas

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

Instrumentos

para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario, el cual consta de 27 preguntas distribuidas en cinco partes, el primero son datos sobre el representante de la Mype la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte sobre la micro y pequeña empresa lo cual contiene 04 preguntas, la tercera parte sobre el financiamiento la cual contiene 08 preguntas, la cuarta parte contiene 10 preguntas sobre la capacitación y la quinta y última parte consta de 02 preguntas sobre la rentabilidad.

3.5 Cuadro de operacionalización:

CARACTERÍSTICAS DE LOS GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPES, RUBRO ABARROTES EN LA CIUDAD DE HUARAZ 2014

POSICION DE VARIABLES	DEFINICION / CONCEPTO	INDICADORES	INDICE DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Características de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal
		Grado de instrucción	Nominal
Perfil de las Mype	Son algunas características de las Mype	Antigüedad de la Mype	Razón
		Estatus de la Mype	Nominal
		Número de trabajadores	Razón
		Objetivo de la Mype	Nominal

3.6 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

POSICION DE VARIABLES	DEFINICION / CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS O PREGUNTAS	INDICE DE MEDICION
FINANCIAMIENTO	Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica	Liquidez	Recursos	De que institución financiera obtuvo el crédito	Nominal
			Plazos	A qué plazo se solicitó el crédito	Nominal
			Solvencia	Se le autorizo el crédito	Nominal
		Solicito el crédito para su negocio		Nominal	
		Crédito	Respaldo	Como financia su actividad	Nominal
			Inversión	En que ha invertido el crédito otorgado	Nominal
Capacitación	Es un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos	Administración	Formación	¿Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero?	Nominal
				¿El personal ha recibido algún tipo de capacitación en el 2014?	Nominal
			Seminarios	¿Se ha capacitado en el año 2014?	Nominal
		Ejecución	Cursos	¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	Nominal
		Evaluación	Proporción	¿Cuántas veces se ha capacitado en el 2014?	Nominal
				¿Cuántas veces se Capacitaron los trabajadores?	Nominal
RENTABILIDAD	Es el rendimiento de la inversión medida, mediante los correspondiente ejecuciones de equivalencia financiera	Equivalente	Logros	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?	Nominal
			Riesgos	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?	Nominal

3.7 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIBLE	MOTODOLOGIA
<p>Problema General</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio, Rubro Abarrotes de la ciudad de Huaraz, Período 2014?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio, Rubro Abarrotes de la ciudad de Huaraz período 2014.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de las MYPE del sector Comercio, Rubro Abarrotes de ciudad de Huaraz, Período 2014.</p>	<p>Variable 1. FINANCIAMIENTO.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de investigación Cuantitativo y nivel Descriptivo - no experimental. • Diseño: Descriptivo simple • Población N= 12 MYPE • Muestra Muestreo no probabilístico por decisión. • Plan de análisis Estadística descriptiva
<p>Problema Especifico</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las MYPE del Sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características del Financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz período 2014. 	<p>Hipótesis Especificas</p> <ul style="list-style-type: none"> • El financiamiento es importante para el desarrollo de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, periodo 2014. • La capacitación es importante para el desarrollo de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, periodo 2014. • La rentabilidad financiamiento es importante para el desarrollo de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, periodo 2014. 	<p>Variable 2. CAPACITACION.</p>	
<p>¿Cuáles son las principales características de la capacitación en las MYPE del Sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de la Capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz período 2014. 		<p>Variable 3. RENTABILIDAD.</p>	
<p>¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad en las MYPE del Sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de la Rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz período 2014. 			

3.8 Principios éticos

3.8.1 Principio de no maleficencia:

Se realizó teniendo en cuenta el no causar daño ni transgredir a la persona, para proteger su integridad física, psicológica; es por eso que se aplicó procedimientos técnicos adecuados, formulando preguntas claras y sin lastimar, para una obtención de información real; y además se lograron la participación de las personas entrevistadas.

3.8.2 Principio de respeto a la dignidad humana:

Los trabajadores y representantes de la Mype tuvieron derecho a decidir voluntariamente a participar en el estudio, como la información y el propósito del estudio o procedimiento de la ejecución del trabajo. El investigador tuvo la obligación de respetar y proteger a los participantes contra cualquier coerción.

3.8.3 Principio de Justicia:

Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

3.8.4 Anonimato:

Se aplicó el cuestionario indicándoles a los trabajadores y representantes que la investigación fue anónima y que la información obtenida fue solo para fines de la investigación.

3.8.5 Privacidad:

Toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto respetando la intimidad de los trabajadores y representantes de la Mype, siendo útil solo para fines de la investigación.

3.8.6 Honestidad:

Se informó a los trabajadores y representantes de la Mype los fines de la investigación, cuyos resultados se encontraron plasmados en el presente estudio.

3.8.7 Consentimiento informado

Sólo se trabajó con los trabajadores y representantes de la Mype que aceptaron voluntariamente participar en el presente trabajo de investigación, previamente se le informaron sobre los objetivos de la investigación.

IV RESULTADOS:

Tabla 1. Características de los Gerentes y/o Representantes legales de las Mypes del sector comercio, rubro Abarrotes, en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
EDAD		
18 a 25	2	67%
26 a 60	4	22%
No precisa	1	11%
Total	7	100%
Sexo		
Masculino	4	60
Femenino	6	40
Total	7	100%
Grado de instrucción		
Primaria completa	2	29
Primaria incompleta	0	0
Secundaria completa	4	57
Secundaria incompleta	0	0
Superior no universitaria	0	0
Universitario	1	14
Ninguno	0	0
Total	7	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

Tabla 2. Características de las Mypes del sector comercio, rubro Abarrotes, en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Antigüedad de la Mype		
1 año	1	14%
2 años	1	14%
3 años	3	43%
Más de 3 años	2	29%
Total	7	100%
La Mype es		
Formal	6	86%
Informal	1	14%
Total	7	100
Número de trabajadores		
1 – 4	4	57%
5 -10	2	29%
10 a mas	1	14%
Total	7	100%
La Mype se formó con la finalidad		
Obtener Ganancias	4	57%
Dar empleo a la familia	1	14%
Dar empleo a la comunidad	2	29%
Total	7	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

Tabla 3. Características del Financiamiento de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Del Financiamiento		
¿Cómo Financia su actividad?		
Financiamiento Propio	2	29%
Financiamiento de Terceros	5	71%
Total	7	100%
¿Solicito Crédito Financiero para su negocio?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%
¿De que institución Financiera ha obtenido el crédito?		
Bancario	4	57%
No Bancario	2	29%
Ninguno	1	14%
Total	7	100%
¿A qué plazo solicito el crédito?		
Corto Plazo	4	57%
Largo plazo	3	43%
No precisa	0	0%
Total	7	100%

Continua....

Tabla 3. Características del Financiamiento de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Del Financiamiento		
¿Fue atendido en el crédito?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%
¿En que ha invertido el crédito otorgado?		
Capital de trabajo	3	43%
Mejoramiento y ampliación del local	2	29%
Activos fijos	1	14%
programa de capacitación	1	14%
pago de deudas	0	0%
Otros	0	0%
Total	7	100%
¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%
¿Recurre al financiamiento informal?		
Si	1	14%
No	6	86%
Total	7	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

Tabla 4. Características de la Capacitación de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
De la Capacitación		
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento de créditos financieros?		
Si	4	57%
No	3	43%
Total	7	100%
¿Se ha capacitado en el año 2014?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%
¿Con que medio se ha capacitado?		
Con medio de la empresa	4	57%
Con medios propios	3	43%
Total	7	100%
¿Cuántas veces se ha capacitado en el 2014?		
1	3	43%
2	2	29%
Más de 2	1	14%
Ninguno	1	14%
Total	7	100%
¿Para usted la capacitación es?		
Inversión	6	86%
Gasto	1	14%
Total	7	100%
¿El personal ha recibido algún tipo de capacitación en el 2014?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%

Continúa...

Tabla 4. Características de la Capacitación de la Mype del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
De la Capacitación		
¿Cuántas veces se capacitaron?		
1	3	43%
2	2	29%
3	1	14%
Más de 3	0	0%
Ninguno	1	14%
Total	7	100%
¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?		
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%
¿En qué temas se capacitaron los trabajadores?		
Gestión empresarial	2	29%
Marketing	3	43%
Prestación del mejor servicio al cliente	1	14%
Otros	1	14%
Ninguno	0	0%
Total	7	100%
¿Considera Ud. que la capacitación del personal mejora la rentabilidad de la empresa?		
Si	6	86%
No	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

Tabla 5. Características de la Rentabilidad de la Mype del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Características	Frecuencia	Porcentaje
De la Rentabilidad		
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?		
Si	6	86%
No	1	14%
Total	7	100%
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?		
Si	1	14%
No	6	86%
Total	7	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, periodo 2014.

ANALISIS DE LOS RESULTADO:

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de las estadísticas descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte los programas Excel.

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS:

Los dueños y/o representantes legales de la Mype encuestada, fluctúan entre 26 a 60 años (ver tabla N^a 01), lo que estaría implicando que dichos representantes legales no son relativamente jóvenes y representando el 67%; Así mismo estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna (2008), donde la edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 40 a 60 años y Folke (2010), donde, los dueños de las MYPES encuestadas son personas mayores lo cual su edad promedio es de 60 años.

De la MYPE encuestadas el 60% de los dueños y/o representantes legales son del sexo masculino (Ver tabla N^o 01) lo que coinciden en porcentaje mayor con los resultados encontrados por Folke (2010), donde el 46% de los representantes legales encuestados son también del sexo femenino. A la cual difiere con los resultados encontrados por (Reyna 2008), donde el 100% de los representantes legales son del sexo masculino.

De la MYPE encuestadas el 57% de los dueños y/o representantes legales tienen grado de instrucción, secundaria completa, un 29% primaria completa y 14%

universitario (Ver tabla N° 01) estos resultados difieren con los resultados encontrados por Reyna (2008), donde el 70% tienen estudios secundarios y el 30% tienen estudios superiores, Folke 2010, donde se contrasta el 50% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitario, el 30% tienen grado de instrucción superior no universitario y el 20% tienen grado de instrucción secundaria.

RESPECTO A LA EMPRESA:

Del 100% de la MYPE encuestadas el 43% del sector comercio tienen 3 años de antigüedad (Ver tabla N° 02). Estos resultados implicarían que la MYPE en estudio tiene una estabilidad. Así mismo, estos resultados difieren con los resultados encontrados por Flores (2010) se refleja la diferencia porcentual en sus resultados ya que el 65% de la MYPE estudiadas tienen 3 años de antigüedad, al hacer la comparación por ambos resultados se observa la gran diferencia de ambos.

Un 86% de la Mype encuestadas son formales (ver tabla N° 02), lo que coincide en porcentaje mayor con los resultados encontrados por Flores (2010) se refleja la diferencia porcentual en sus resultados ya que el 92% de la MYPE estudiadas son formales, al hacer la comparación por ambos resultados se observa una diferencia de ambos.

Del 100% de la MYPE encuestadas el 57% cuentan con 1 a 4 trabajadores (Ver Tabla N° 02). Estos resultados implicarían que desde el punto de vista del número de trabajadores, el rubro comercio es estrictamente microempresa. Así mismo, estos resultados contrastan con los resultados encontrados. Por otro, lado Flores (2010),

donde, el 47% de la MYPE encuestados tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 40% tienen de 8 a 15 trabajadores

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO:

De la MYPE encuestadas el 71% financiaron su actividad económica con financiamiento terceros por otro lado el 71% de los encuestados si solicito crédito para su negocio (Ver la tabla Nª 03), lo que a diferencia de los resultados encontrados por Folke (2010) en su investigación el 80% encuestados financiaron su actividad económica con financiamiento terceros, y el 50% si solicitaron crédito para su negocio.

De la MYPE encuestadas manifestaron que accedieron a un crédito financiero a través del sistema bancario a un 57% porque les dan más garantías y mejores alternativas de crédito, la cual se caracteriza por ser un préstamo a corto plazo con un resultado a un 57% llevando esto a que los créditos solicitados fueron atendidos en un 71%.(Ver tabla N° 03). Así mismo, estos resultados difieren con los resultados encontrados por Flores (2010) se refleja la diferencia porcentual en sus resultados ya que el 72% de la MYPE estudiada accedieron a un crédito financiero a través del sistema bancario , caracterizándose a un prestamos de corto plazo en un 70% , con una atención a los créditos solicitados a un 80%.

De la MYPE encuestadas el 43% respondieron que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo (Ver Tabla N° 03). Estos resultados se aproximan con los resultados encontrados por, Folke (2010), donde 60% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. Flores. (2010), donde, el 60% de la

MYPE encuestadas respondieron que el destino del financiamiento obtenido era para capital de trabajo.

De la MYPE encuestadas el 71% (Ver tabla N° 03) afirmaron que el financiamiento contribuyo al mejoramiento de la rentabilidad de su empresa, indicándonos así que los microempresarios encuestados que afirmaron tendrían una relación entre financiamiento (crédito) y rentabilidad. Por otro lado en los estudios que realizo Folke (2010), el 75% afirmo que su rentabilidad mejoro con el financiamiento.

De la MYPE encuestadas el 86% (Ver tabla N° 03) dijeron que no acuden al financiamiento informal, lo que coincide en porcentaje mayor con los resultados encontrados por Flores (2010) se refleja la diferencia porcentual en sus resultados ya que el 92% de las Mype estudiadas no acuden a un financiamiento informal, al hacer la comparación por ambos resultados se observa una diferencia de ambos.

RESPECTO A LA CAPACITACION:

Empresarial:

El 57% de representante legal de la Mype encuestada si recibieron capacitación antes del otorgamiento de crédito; mientras que el 43% de ellas no lo hicieron (Ver tabla N° 04). Estos resultados implicarían que si hubo una mejor rentabilidad. Así mismo estos resultados superan con los encontrados por Flores (2010), donde, el 48% también recibió capacitación mientras que el 52% no lo hicieron obteniéndose una mejora en su rentabilidad.

De La MYPE encuestadas el 71% de los representantes legales de la Mype manifestaron que si se capacitaron en el año 2014 con sus propios medios en un 71% de esa manera el 43% lo hizo 1 vez y. El 29% más de 2 veces (Ver tabla N° 04), Así mismo estos resultados se aproximan con los resultados encontrados por Reyna (2008), donde, el 68% si se capacitaron con sus propios medios de esa manera el 60% solo lo hizo una vez.

De la MYPE encuestadas el 86% de las representantes legales manifestaron que la capacitación es una inversión ya que ayuda al mejoramiento de la empresa y el 14% que es un gasto. (Ver tabla N° 04), llevando a un aproximado comparativo Flores (2010) manifiesta en su estudio que el 80% de sus representantes afirman que es un inversión y el 20% que es un gasto, al hacer la comparación por ambos resultados se observa una diferencia muy corta en ambos.

Personal:

El 71% de la MYPE encuestada si capacito al personal de su empresa, llevando a que el 43% lo hizo 1 vez y el 29% 2 veces (Ver Tabla N° 04). Estos resultados se aproximan con los resultados encontrados por Flores (2010), donde el 89% de representantes legales de la Mype encuestados dijeron que sus trabajadores si se capacitaron, llevando a un 52% lo hizo 1 vez.

De la MYPE encuestadas el 71% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación es relevante para su empresa (Ver Tabla N° 04), Estos resultados se aproximan con los resultados encontrados por Flores (2010), donde el 86% de las Mype encuestados manifestaron que la capacitación es relevante para su empresa.

El 53% de la Mype encuestadas manifestaron que uno de los cursos más solicitados fue marketing empresarial en un 43%, gestión empresarial en un 29% (Ver tabla N° 04), lo cual se caracteriza que el 86% si cree que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa (Ver tabla N° 04). Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna (2008), donde el 14% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de Marketing empresarial respectivamente y el 71% han recibido capacitación en inversión del crédito y otros cursos no especificados.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD:

El 86% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoro en los 2 últimos años (Ver Tabla N° 05); lo que concuerdan con los resultados encontrados por Flores (2010), donde el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

El 86% de los representantes legales de la Mype no creen que la rentabilidad de su empresa disminuyo en los 2 últimos años. (Ver Tabla N° 05), lo que concuerdan con los resultados encontrados por Flores (2010), donde el 100% no creen que la rentabilidad de su empresa disminuyo.

El 56% de representante legal de la Mype no creen que la rentabilidad de su empresa disminuyo en los 2 últimos años.

CONCLUSION:

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio rubro abarrotes, en la ciudad de Huaraz, llego a las siguientes conclusiones:

RESPECTO A LOS EMPRESARIAL:

Las edades de los representantes legales de las Mype encuestadas, fluctúan entre 26 a 60 años, lo que estaría implicando que dichos representantes legales no son relativamente jóvenes y representando el 57%.

El 57% de los representantes legales, de las Mype encuestadas, son del sexo masculino seguido de 43% del sexo femenino.

El 57% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa y el 29% instrucción primaria completa, seguido de un 14% instrucción universitaria.

RESPECTO A LA EMPRESA:

El 43% de la Mype encuestada dijeron que se dedican a esta actividad empresarial rubro abarrotes 3 años, y el 29% más de 3 años en la actividad.

En cuanto a la formalidad de la Mype representan el 86%, mientras que existe una informalidad del 14%.

Se observa que el 57% de los trabajadores que laboran en la Mype fluctúan entre un número de 1 a 4 trabajadores por empresa.

Los representantes manifestaron en un 57% que la finalidad de establecer el negocio fue para obtener ganancias,

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO:

El 71% de la Mype encuestada financiaron su actividad económica con financiamiento terceros, mientras el 29% si obtuvo financiamiento de propio.

El 71% de los encuestados si solicito crédito para su negocio, mientras el 29% no lo creyó conveniente.

El 57% de la Mype manifestaron que accedieron a un crédito financiero a través del sistema bancario lo cual se caracteriza por ser un préstamo a corto plazo con un 57% de preferencia, llevando esto a que los créditos solicitados fueron atendidos en un 71%.

De las Mype encuestados que recibieron créditos el 43% invirtió dicho crédito en capital de trabajo, el 29% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

El 71% de los representantes legales de la Mype afirmaron que el financiamiento contribuyo al mejoramiento de la rentabilidad de su empresa y un 29% indica que no. indicándonos así que los microempresarios encuestados que afirmaron tendrían una relación entre financiamiento (crédito) y rentabilidad.

El 86% de los representantes legales dijeron que no acuden al financiamiento informal.

RESPECTO A LA CAPACITACIÓN:

El 57% de los representantes legales de la Mype respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento de crédito y el 43% dijeron que no recibieron capacitación.

El 71% de los representantes legales de la Mype manifestaron que si se capacitaron en el año 2014 con sus propios medios en un 71% de esa manera el 43% lo hizo 1 vez y el 86% más de 2 veces.

El 86% de las representantes legales manifestaron que la capacitación es una inversión ya que ayuda al mejoramiento de la empresa y el 14% que es un gasto.

Personal:

El 71% del personal de la Mype encuestadas manifestaron que si se capacitaron el año 2014, llevando a que el 43% lo hizo 1 vez y el 29% 2 veces.

El 71% de los representantes legales de la Mype dijeron que la capacitación es relevante para su empresa y el 29% dijeron que no es relevante.

Del mismo modo los representantes legales manifestaron que uno de los cursos más solicitados fue marketing empresarial en un 43% y gestión empresarial en un 29% lo cual se caracteriza que el 86% si cree que la capacitación al personal mera la rentabilidad de la empresa.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD:

El 71% de los representantes legales de la Mype dijeron que la rentabilidad de sus empresa si mejoro en los 2 últimos años.

El 56% de los representantes legales de la Mype no creen que la rentabilidad de su empresa disminuyo en los 2 últimos años.

RECOMENDACIONES

Las 12 MYPES en estudio, del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014, deberían de solicitar créditos para financiar su negocio siempre en cuando lo requiera conveniente según las necesidades y oportunidades que ofrece el mercado. Asimismo Las 12 MYPES en estudio, deben acudir a entidades bancarias para obtener financiamiento o ver las alternativas más convenientes para su empresa, por otro lado las entidades financieras deben otorgar el crédito solicitado para su financiamiento de las Mype.

Las 12 MYPES en estudio, sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014, deben de recibir alguna capacitación antes del otorgamiento del crédito, ya que hoy en día los analistas de créditos sorprenden a los clientes ofreciéndoles el préstamo pero sin explicar las tasas de intereses, los plazos y demás perjudicándoles de esa manera. Asimismo Las 12 MYPES en estudio, deben de recibir más de una capacitación relacionados a la actividad empresarial, por otro lado la Mype deben de capacitarse en temas de Marketing Empresarial, Inversión del crédito, Manejo empresarial, etc. finalmente la capacitación como empresario debe ser relevante para las empresas.

Las 12 MYPES en estudio, del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014, debe mejorar la rentabilidad con el financiamiento obtenido por parte de las entidades financieras, asimismo la rentabilidad de su empresa debe mejorar por la capacitación recibida del representante y su personal, finalmente Las

12 MYPES en estudio, e no deben disminuir su rentabilidad con la rentabilidad de su empresa, siempre en cuando la administración sea eficaz y eficiente.

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de Micro y pequeñas empresas del sector comercio debe contribuir en el rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz periodo 2014.

Referencias bibliográficas

- Albujar, H. (2008) Sistema nacional de capacitación para las MYPE peruana. Tesis de Maestría. Chile: Universidad Católica de Chile.
- Alvares, D. (2007) Financiamiento de las MYPE. Tesis de Maestría. Lima – Perú: Universidad Católica del Perú.
- Arocutipa, S. (2008). <http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y--MYPE-peru>
- Boríssov, Z. (2008) Diccionario de economía política. Rentabilidad. [Archivo de internet]. [Acceso 2014 Mar 03]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Camacho, A. (2008) La experiencia en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa. Costa Rica: CEPAL
- Cuervo, A & Rivero, P. (1986). “El análisis económico-financiero de la empresa”. Lima-Perú: Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15- 33. – 1986.
- Domínguez L. (2013) en su tesis: *Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las Mypes sector comercio – Rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012*, tesis de titulación, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Durand H. (2013) en su tesis: *El financiamiento y la rentabilidad de las pequeñas y micro empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012*, Tesis de titulación, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Ferruz, L. (2008) La rentabilidad y el riesgo. Tesis de Titulación. [Archivo de internet]. [Acceso 2014 Abr. 20]. Lima – Perú: Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores A. Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. (2010 Abr 22) S/F
- Folke, K. (2010) <http://definicion.com.mx/financiamiento.html>
- Guigale, A. (2006). *La oportunidad de un país equitativo, próspero y gobernante*. Gráfica educativa.
- Herrera. S. (2006) Fortalecimiento de las MYPE para la competitividad. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo. Huaraz

Jiménez, G (2011)

<http://itiredhat.upaep.mx/~sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/M>

Modigliani y Miller (1958) “parte esencial del pensamiento académico moderno sobre la estructura financiera de la empresa”. Extraído del Teorema de Modigliani-Miller

Mype Peru (2011) S/A —FORO MYPE PERU LIDERANDO EL DESARROLLO DEL PAIS! [Serie en internet]. 2010 [Citada 2011 Julio

Nilda, R. (2011) “Importancia de la capacitación para las MYPE” [Serie en internet].2009 [Citada 2011 Octubre 17].Texto completo en:<http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para--mype.html>

Purrillo, B. (2008) El financiamiento de Micro y Pequeñas Empresas. Tesis de Maestría. Puno: Universidad Nacional del Altiplano.

Rengifo, A. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2010. Disponible en: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/eses/pdf/25225.pdf>

Rengifo, C. (2011) Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pd>

Reyna, C. (2008) Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”

- Rodríguez, P. (2011) La capacitación y su importancia en las MYPE. Lima- Perú: Grijley.
- Sánchez., B & Pérez, J. (2002) Análisis de Rentabilidad de la empresa, con Análisis contable. Lima. [Archivo de internet]. [Acceso 2014 Abr 20]. Disponible desde: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez., J. (2008). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Lima – Perú. [Archivo de internet]. [Acceso 2014 abr 20]. Disponible desde: www.hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N
- Sarmiento, G. (2008) Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa. Tesis de Maestría. México: Universidad de Guadalajara [Archivo de internet]. [Acceso 2014 Abr 21]. Disponibles desde: <http://www.Financiamiento.Pequeña-Empresa.Ampus.com>
- Schnettler, H. (2012) Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile. Asociación de economistas Agrarios. [Serie en internet]. Mayo 2002. [Citado 21 de setiembre del 2012]; 6:203-212. Disponible en: http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0304-88022002000200007&lng=es&nrm=iso
- Servitje, L. (2008). *Mayor capacitación Mayor productividad*. México: Unión Social de Empresarios
- Silupu, L. (2008). Fondos de capital riesgo una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú.
- Sosa, C. (2007). El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPES. Recuperado en: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/05/06/segmentacion_psicografica_pequena_y_microempresa.pdf.
- Torre, J. (2010) Sistema nacional de capacitación para las MYPE peruana, inversiones, riesgo y financiamiento. Tesis de Maestría. Lima – Perú: Universidad Nacional de Lima

Vargas, K. (2005) El financiamiento como estrategia de desarrollo para medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

Vasquez, F. (2007). INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PRIODO 2005-2006”

VII. ANEXOS:

Anexo 01



UNIVERSIDAD LOS ANGELES DE CHIMBOTE

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE
INVESTIGACIÓN
(DEMI)**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

**“EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD EN
LAS EMPRESAS DE COMERCIO, RUBRO ABARROTE EN LA CIUDAD
DE HUARAZ PERIODO 2014**

Encuestadora: HUAMAN PEREZ Alejandro Luis.

Por favor sírvase marca con una “X” la respuesta que considere según corresponda con la realidad.

CUESTIONARIO

A) DE LOS PROPIETARIOS / GERENTES / REPRESENTANTES Y LA MYPE:

Del propietario / gerente / representante de la MYPE

1.1. Edad del representante legal de la empresa

18 a 25 26 a 60 no precisa

1.2. Sexo:

Masculino Femenino

1.3. Grado de instrucción:

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|
| • Primaria completa. | <input type="checkbox"/> | • Superior no universitaria. | <input type="checkbox"/> |
| • Primaria incompleta. | <input type="checkbox"/> | • Universitario | <input type="checkbox"/> |
| • Secundaria completa. | <input type="checkbox"/> | • Ninguno | <input type="checkbox"/> |
| • Secundaria incompleta | <input type="checkbox"/> | | |

De la MYPE:

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

1 año 2 años 3 años Más de 3 años

2.2. Las MYPE es:

Formal Informal

2.3. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

1 - 4 5 - 10 10 a más

2.4. Las MYPE se formó con la finalidad de:

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| Obtener ganancia | <input type="checkbox"/> |
| Dar empleo a la familia | <input type="checkbox"/> |
| Dar empleo a la comunidad | <input type="checkbox"/> |

B) DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES, Y CAPACITACIÓN DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES:

Del Financiamiento:

3.1. ¿Cómo financia su actividad?

Financiamiento propio

Financiamiento de terceros

3.2. ¿Solicito crédito financiero para su negocio?

Sí

No

3.3. ¿De qué institución Financiera ha obtenido el crédito?

Bancario No bancario Ninguno

3.4. ¿A qué plazo se solicitó el crédito?

Corto plazo

Largo plazo

No precisa

3.5. ¿Fue atendido en el Crédito?

Sí

No

3.6. ¿En que ha invertido el crédito otorgado?

Capital de trabajo	<input type="checkbox"/>
Mejoramiento y ampliación del local	<input type="checkbox"/>
Activos fijos	<input type="checkbox"/>
Programa de capacitación	<input type="checkbox"/>
Pago de deudas	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

3.7. ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?

Sí No

3.8. ¿Recurre al financiamiento informal?

Sí No

Del Capacitación:

Empresario:

4.1. ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento de créditos financieros?

Sí No

4.2. ¿Se ha capacitado en el año 2014?

Sí No

4.3. ¿Con que medio se ha capacitado?

Con medios de la empresa

Con medios propios

4.4. ¿Cuántas veces se ha capacitado en el 2014?

1 2 Más de 2 Ninguno

4.5. ¿Para usted la capacitación es?

Inversión Gasto

Trabajadores:

4.6. ¿El personal ha recibido algún tipo de capacitación en el 2014?

Sí No

4.7. ¿Cuántas veces?

1 2 3 Más de 3 Ninguno

4.8. ¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

Sí No

4.9. ¿En qué temas se capacitaron los trabajadores?

Inversiones de crédito

Marketing

Prestación del mero servicio al cliente

Otros - Especificar

Ninguno

4.10. ¿Considera usted que la capacitación del personal mera la rentabilidad de la empresa?

Sí No

Del Rentabilidad:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

Sí No

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?

Sí No

Huaraz, 22 de mayo del 2014.

Atte.
El encuestador.

Anexo N° 02

4.1.1. Respecto a los Empresarios y/o Representantes Legales.

EDAD DEL PROPIETARIO/ GERENTE/ REPRESENTANTE DE LA MYPES

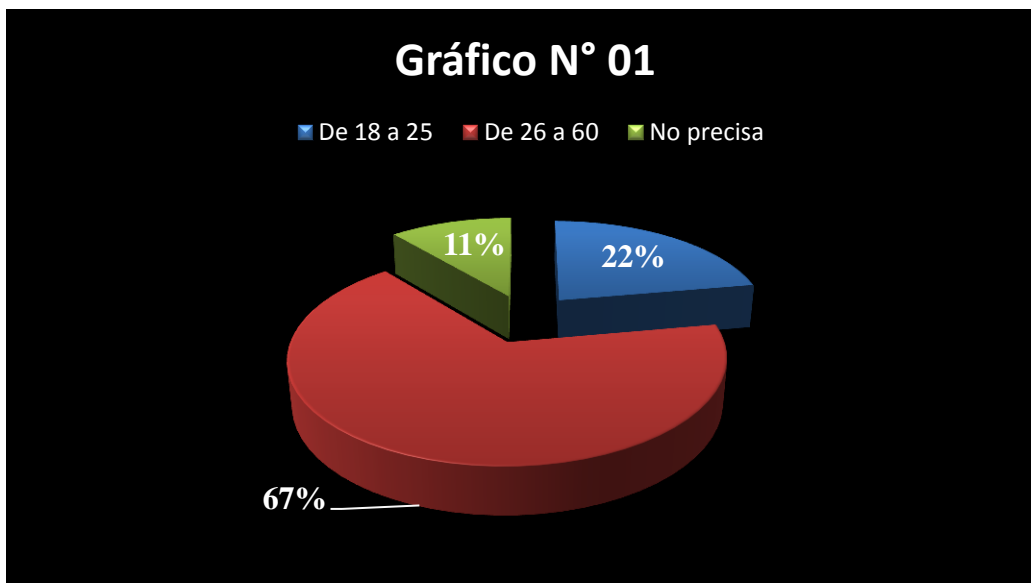


GRAFICO N° 01. Distribución porcentual de las edades de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 01

INTERPRETACION:

En la tabla 01 y grafico 01 se observa que, el 67% de los representantes legales de las Mype encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 22% fluctúa entre los 18 a 25 años, y el 11% no precisa.

**SEXO DEL PROPIETARIO/ GERENTE/ REPRESENTANTE DE LA
MYPES**

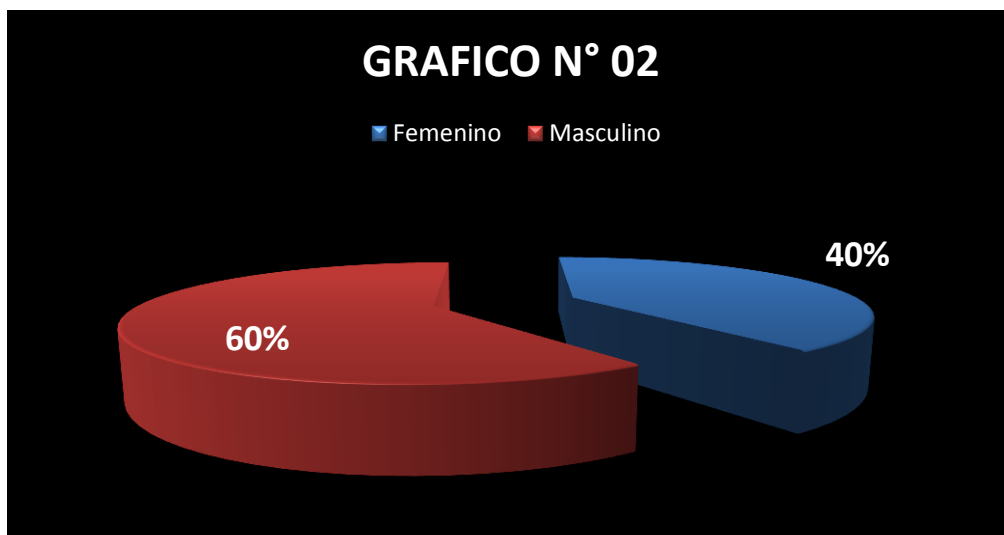


GRAFICO N° 02. Distribución porcentual del sexo de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 01

INTERPRETACION:

En la tabla 01 y grafico 02 se observa que, el 60% de los representantes legales de las Mype encuestadas, son de sexo masculino y el 40% del sexo femenino.

GRADO DE INSTRUCCIÓN

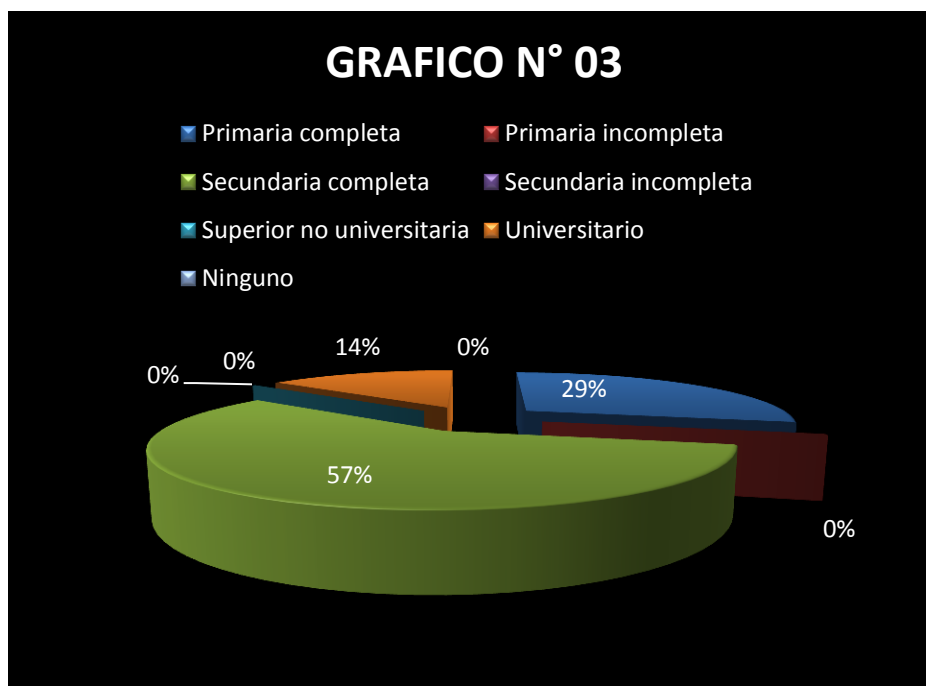


GRAFICO N° 03. Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 01

INTERPRETACION:

En la tabla 01 y grafico 03 se observa que la instrucción que más predomina en los representantes legales de las Mype encuestadas es la secundaria completa con un 57%, en un 29% con primaria completa, y el 14% universitario

4.1.1. Respecto a las MYPES

ANTIGÜEDAD DE LAS MYPES

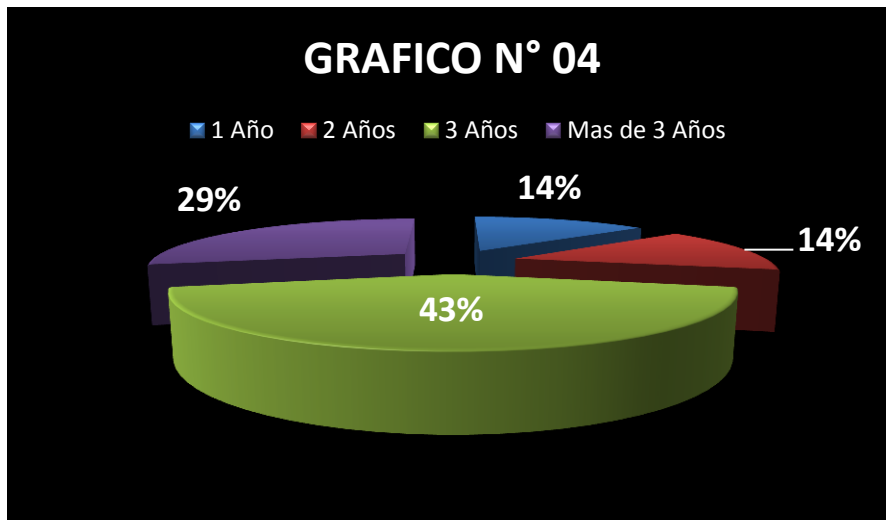


GRAFICO N° 04. Distribución porcentual de la antigüedad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 02

INTERPRETACION:

En la tabla 02 y grafico 04 se observa que, del 100% de las Mype encuestadas, el 43% está dedicado a las Mype 3 años, el 29% más de 3 años, el 14% 1 año y el 14% 2 años.

LA MYPE ES:

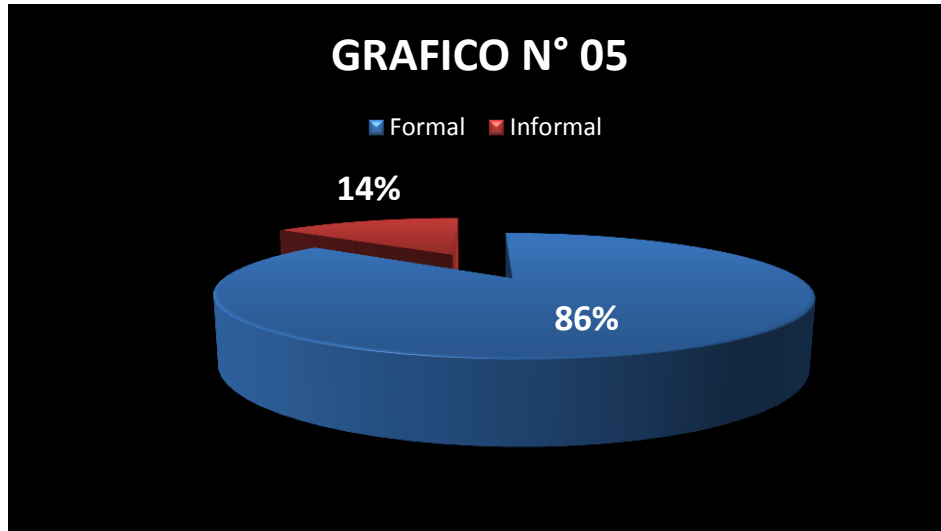


GRAFICO N° 05. Distribución porcentual de lo formal e informal de las Mype del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 02

INTERPRETACION:

En la tabla 02 y grafico 05 se observa que, del 100% de encuestados el 86% manifestaron que son formales, mientras el 14% son informales

NUMERO DE TRABAJADORES

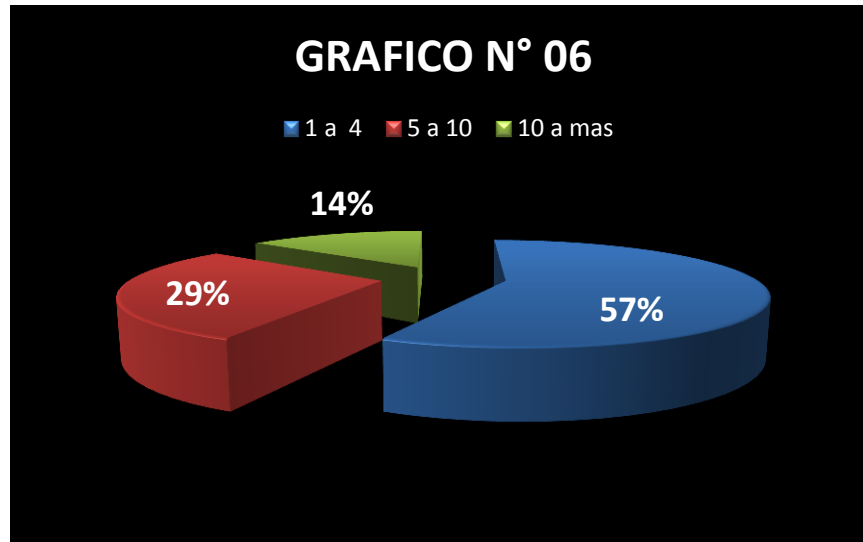


GRAFICO N° 02. Distribución porcentual del número de trabajadores de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 02

INTERPRETACION:

En la tabla 02 y gráfico 06 se observa que, del 100% de los encuestados el 57% cuentan con personal entre 1 a 4, el 29% cuentan con personal entre 5 a 10, y el 14% cuentan con más de 10.

FORMALIDAD DE LA MYPE

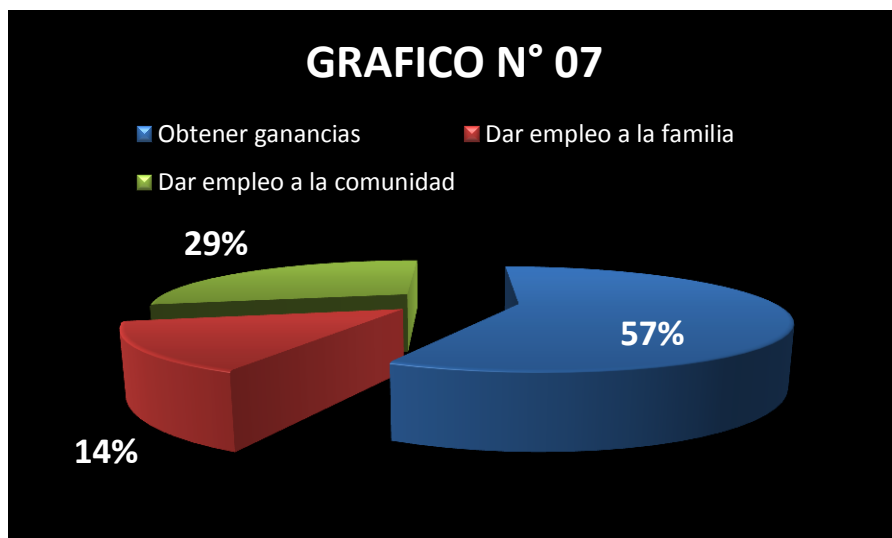


GRAFICO N° 05. Distribución porcentual de la finalidad de formación de la Mypes del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 02

INTERPRETACION:

En la tabla 02 y grafico 07 se observa que del 100% de los encuestados el 57% formaron una Mype para obtener ganancias, mientras el 29% la creó para dar empleo a la comunidad, y el 14% dar empleo a la familia.

4.1.3. Respecto al financiamiento.

¿COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD?

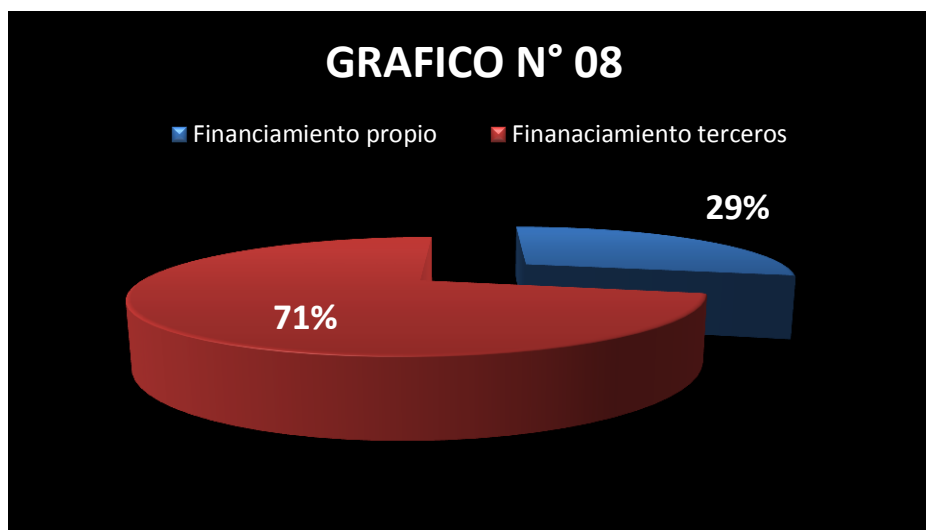


GRAFICO N° 08. Distribución porcentual de qué manera financia su actividad del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 08 se observa que del 100% de los encuestados el 29% tiene financiamiento propio, mientras el 71% tiene financiamiento a través de terceros.

¿SOLICITO CREDITO FINANCIERO?

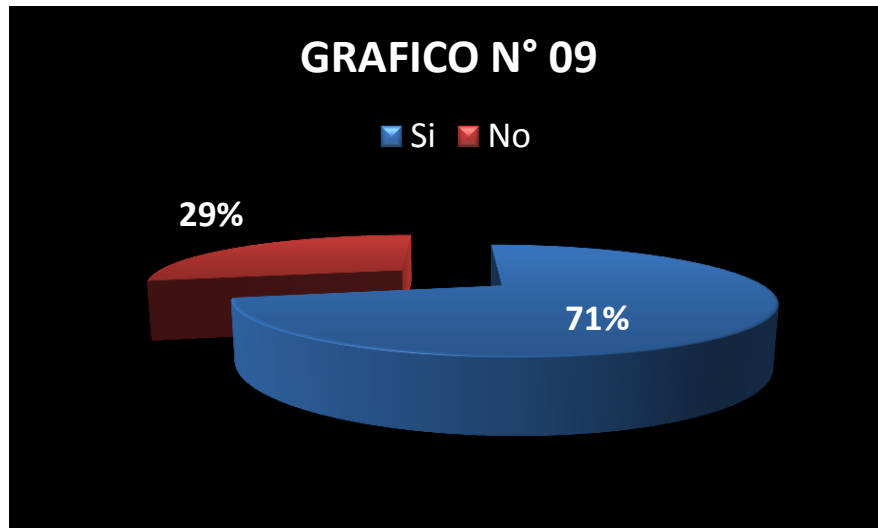


GRAFICO N° 09. Distribución porcentual si solicitó financiamiento las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 09 se observa que del 100% de los encuestados el 71% si solicitaron crédito y el 29% no solicito crédito.

¿DE QUÉ INSTITUCIÓN FINANCIERA HA OBTENIDO EL CRÉDITO?

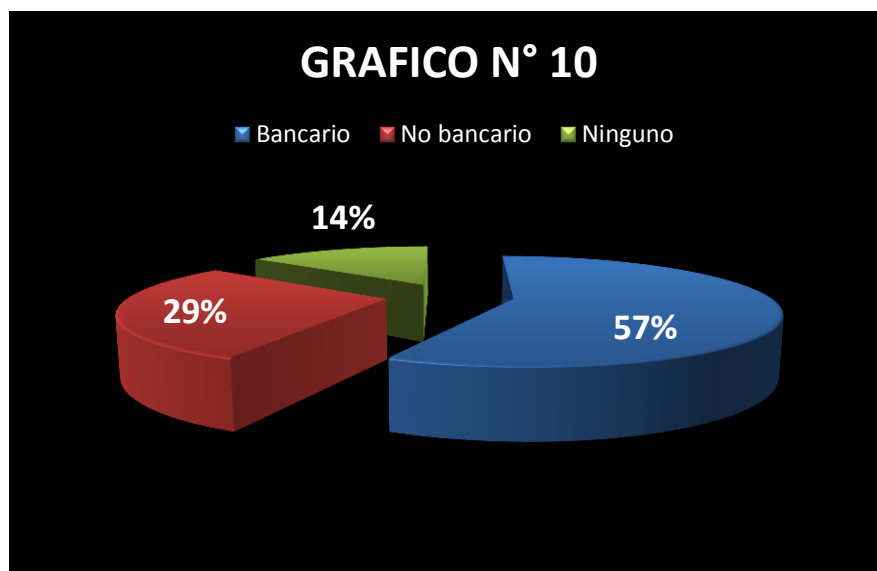


GRAFICO N° 10. Distribución porcentual de la entidad que solicitó financiamiento las MYPES del sector comercio rubro abarrotos en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y gráfico 10 se observa que del 100% de los encuestados el 57% solicitaron crédito a institución bancaria, y el 29% a la institución no bancaria, y el 14% a ninguno.

¿A QUE PLAZO SE SOLICITO EL CREDITO?

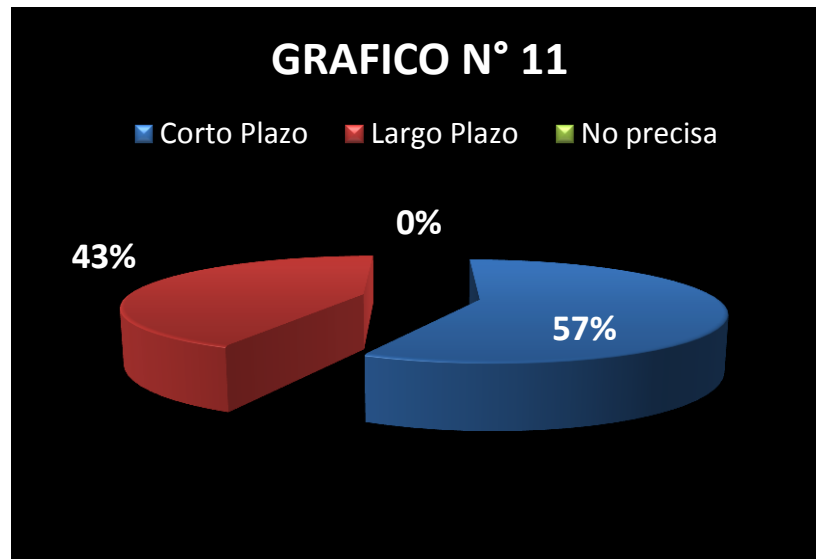


GRAFICO N° 11. Distribución porcentual de la atención del crédito de las Mypes sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 11 se observa que el 57% solicitó un crédito a corto plazo y el 43% a largo plazo.

¿FUE ATENDIDO EN EL CREDITO?

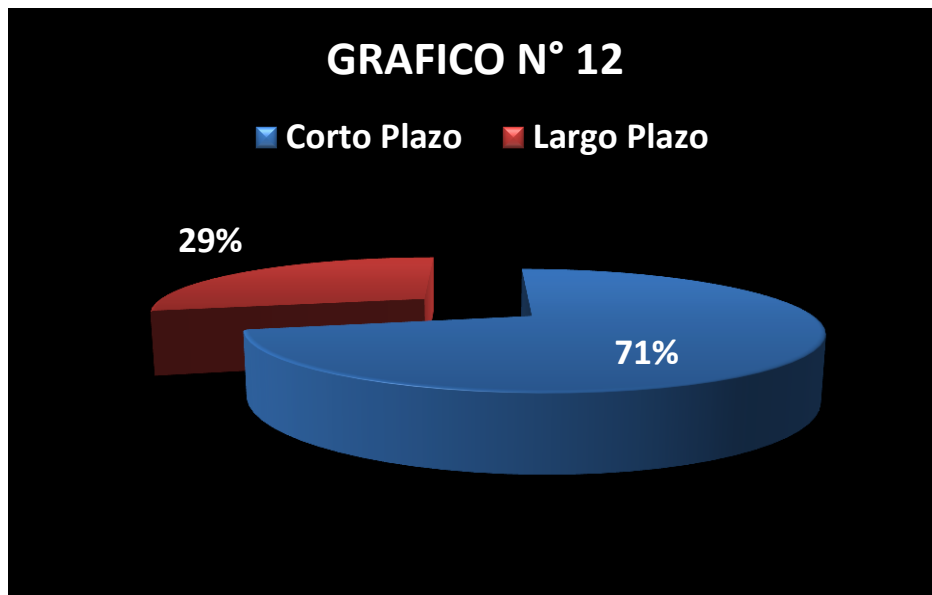


GRAFICO N° 12. Distribución porcentual del plazo a solicitar el crédito de las Mype sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 12 se observó que el 71% fueron atendidos en el crédito que pidieron a las entidades mientras que el 29% de ellos no.

EN QUE INVIRTIO EL FINANCIAMIENTO OBTENIDO

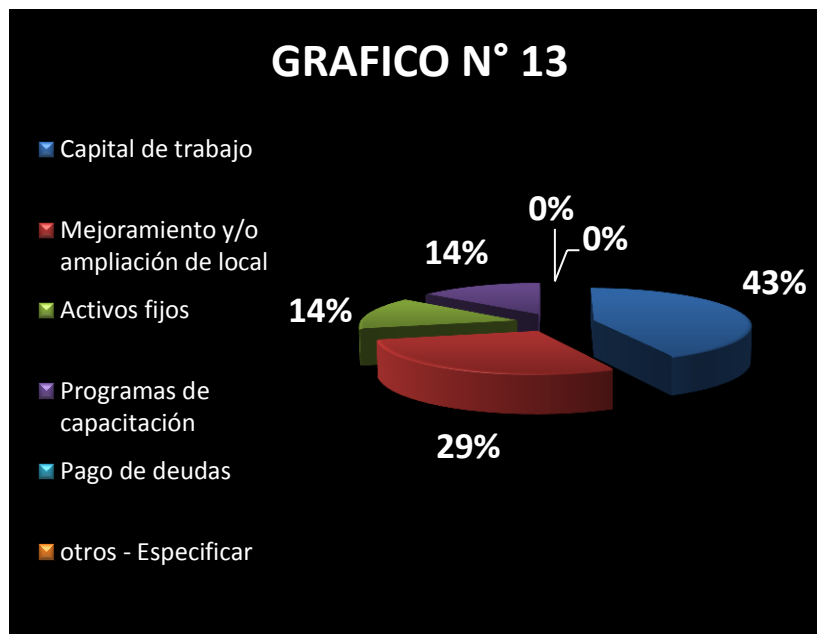


GRAFICO N° 13. Distribución porcentual en lo que invirtió el financiamiento obtenido las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 13 se observó que del 100% de los encuestados el 43% invirtió en capital de trabajo, el 29% invirtió mejoramiento y/o ampliación del local, el 14% invirtió en activos fijos, y el 14% invirtió en programas de capacitación.

¿CREE USTED QUE EL CREDITO FINANCIERO MEJORA LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?

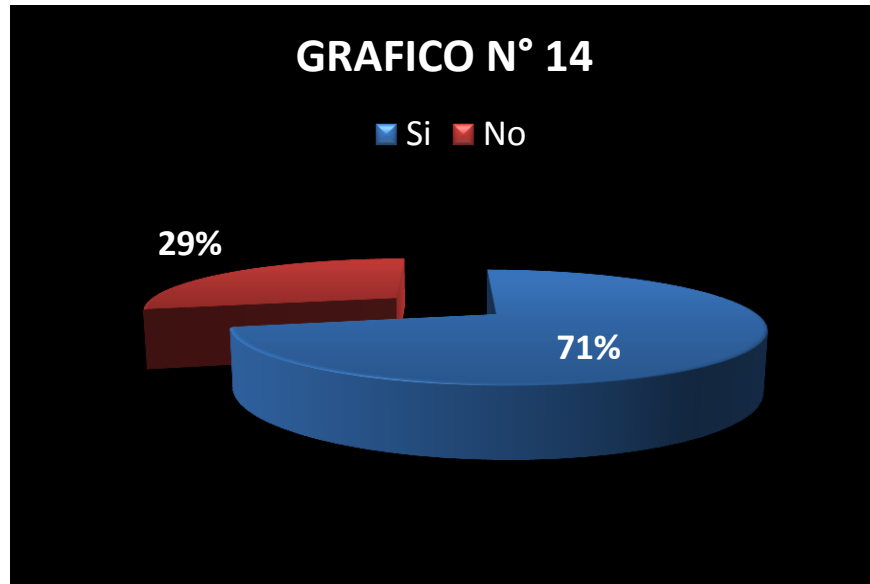


GRAFICO N° 14. Distribución porcentual en la mejora de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y gráfico 14 se observó que del 100% de los encuestados el 71% si cree que el financiamiento ayuda a su rentabilidad y el 29% piensa lo contrario.

¿RECURRE AL FINANCIAMIENTO INFORMAL?

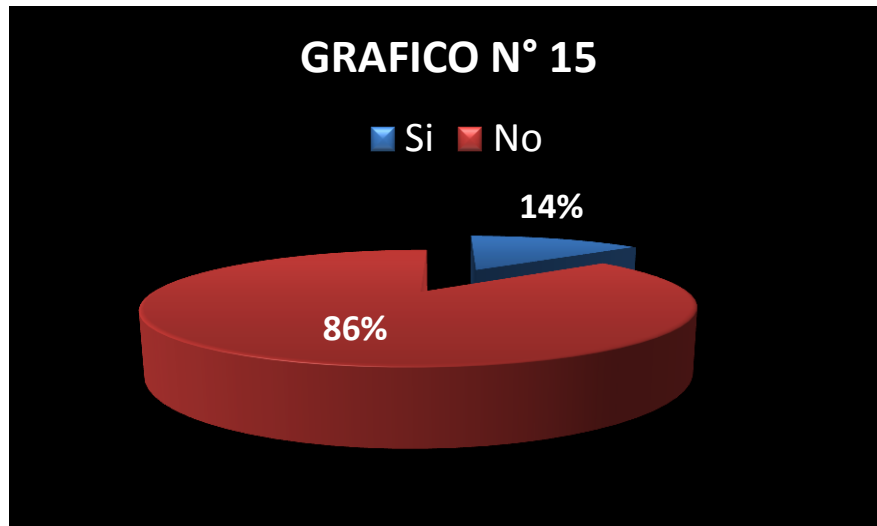


GRAFICO N° 14. Distribución porcentual si recurre al finamiento informal de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

En la tabla 03 y grafico 15 se observó que del 100% de los encuestados el 86% no recurre al financiamiento informal mientras que el 14% si lo realiza.

4.1.4. Respecto a la Capacitación

Empresario:

RECIBIO UD. CAPACITACION PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS FINANCIEROS.

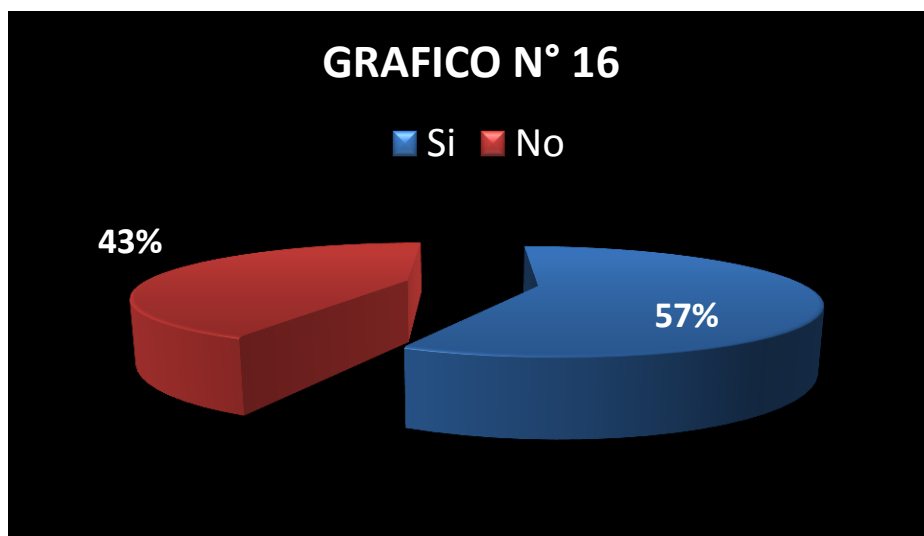


GRAFICO N° 16. Distribución porcentual sobre la capacitación para la administración del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 16 se observó que del 100% de los encuestados el 57% obtuvo la capacitación y el 43% no lo obtuvo.

¿SE HA CAPACITADO EN EL 2014?

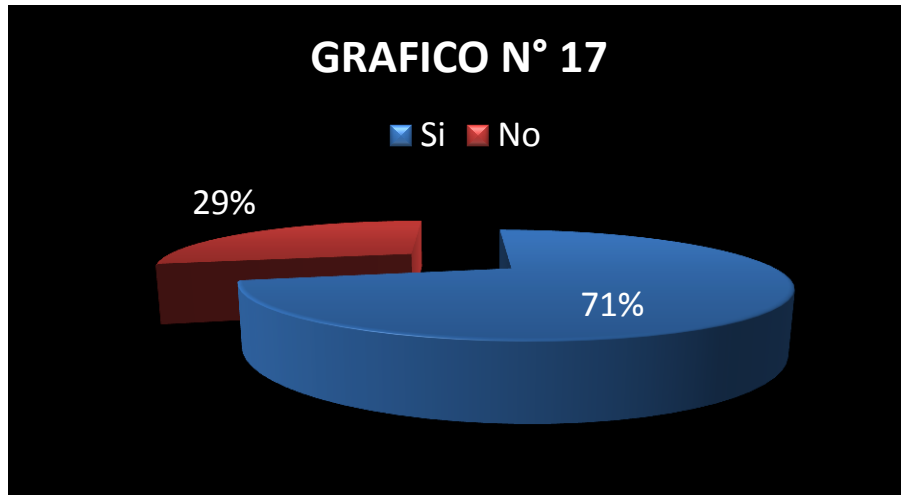


GRAFICO N° 17. Distribución porcentual sobre la capacitación en el 2014 para la administración del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 17 se observó que del 100% de los representantes de las Mype se han capacitado el 71% mientras el 29% no se ha capacitado en el año 2014.

¿CON QUE MEDIO SE HA CAPACITADO?

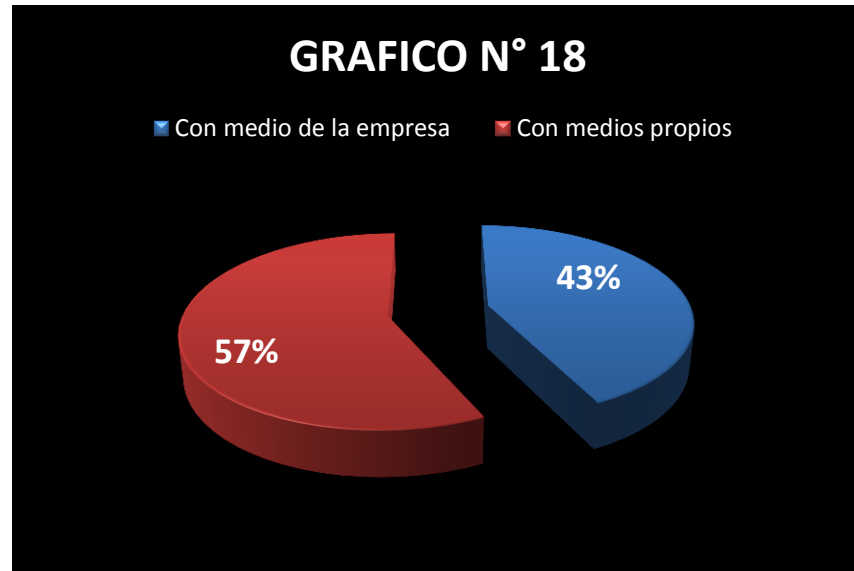


GRAFICO N° 18. Distribución porcentual sobre el medio de capacitación para la administración del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 18 se observó que 57% de los representantes legales se han capacitado con sus propios recursos mientras que el 43% lo han realizado con medios de la empresa en la que laboran.

¿CUANTAS VECES SE HA CAPACITADO EN EL 2014?

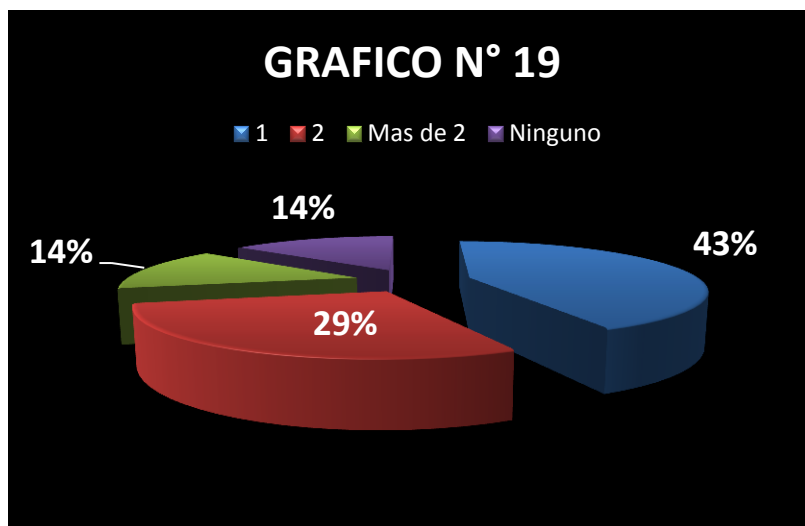


GRAFICO N° 19. Distribución porcentual sobre el número de veces que se ha capacitado el representante legal y /o gerente de las Mype en el 2014 para la administración del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 19 se observó que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 43% manifestó que tuvo 1 capacitación en el 2014, mientras que el 29% ha tenido de 2 capacitaciones, 14% ha tenido más de 2 capacitaciones, y el 14% ninguno.

¿PARA USTED LA CAPACITACION ES INVERSION O GASTO?

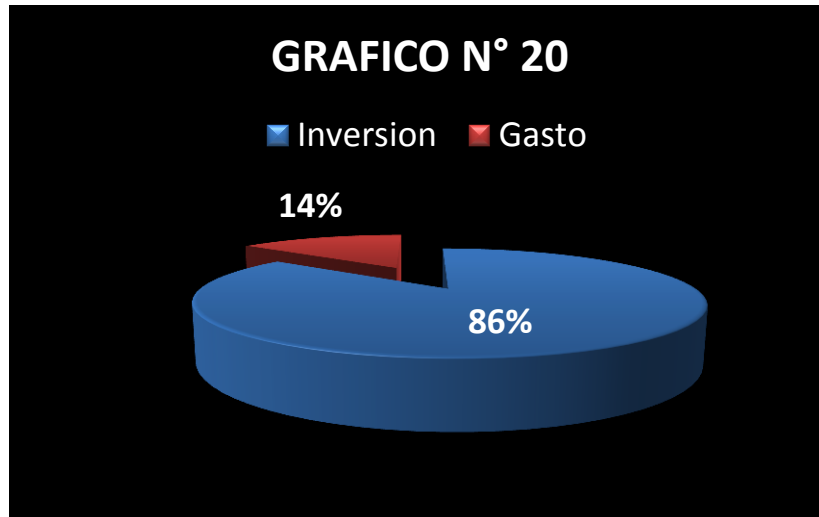


GRAFICO N° 20. Distribución porcentual acerca de la capacitación como una inversión para las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 20 se observó que, del 100% de los encuestados, el 86% manifestó que la capacitación es una inversión y el 14% que es un gasto.

Personal

EL PERSONAL DE SU EMPRESA HA RECIBIDO CAPACITACION EN EL AÑO 2014

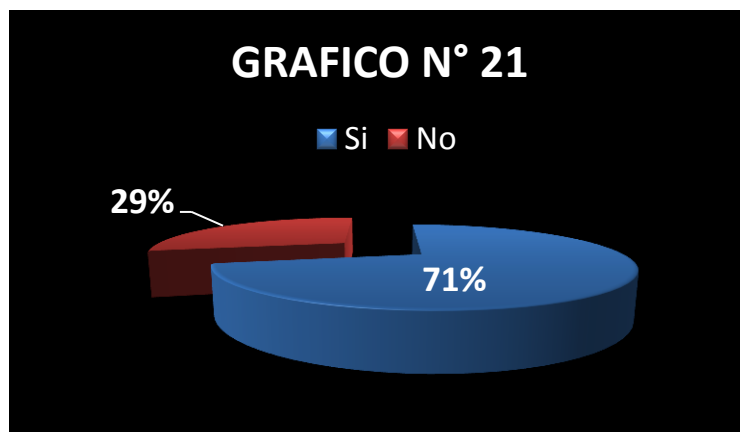


GRAFICO N° 21. Distribución porcentual sobre la capacitación del personal de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y gráfico 21 se observó que, del 100% de los encuestados, el 71% manifestó que su personal si recibió capacitación mientras el 29% no recibió capacitación.

CUANTAS VECES HA CAPACITADO A SU PERSONAL

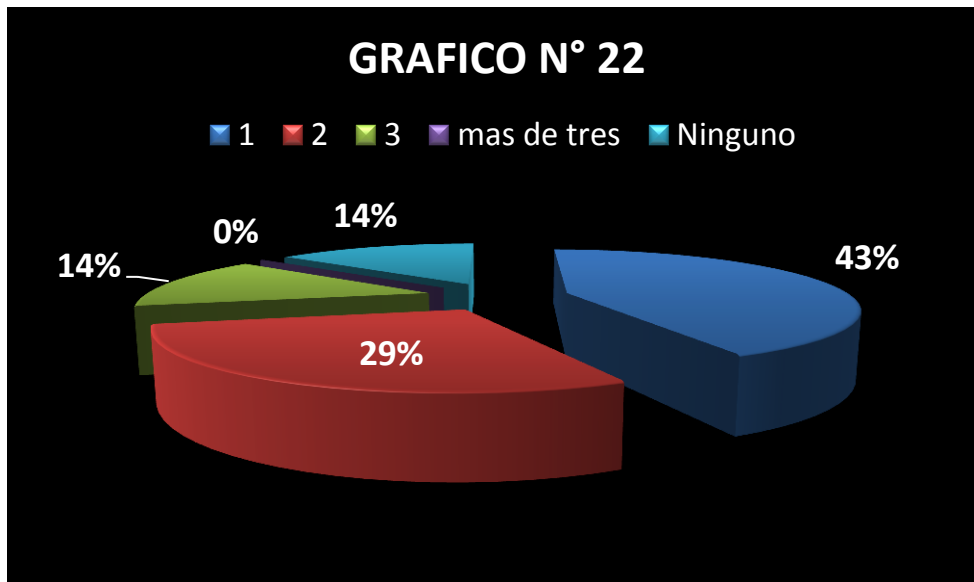


GRAFICO N° 22. Distribución porcentual sobre el número de veces que se ha capacitado en el 2014 para la administración del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 22 se observó que, del 100% de los encuestados, el 43% obtuvo una capacitación, el 29% 2 capacitaciones, el 14% 3 capacitaciones y el 14% ninguna capacitación.

CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN, DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA.

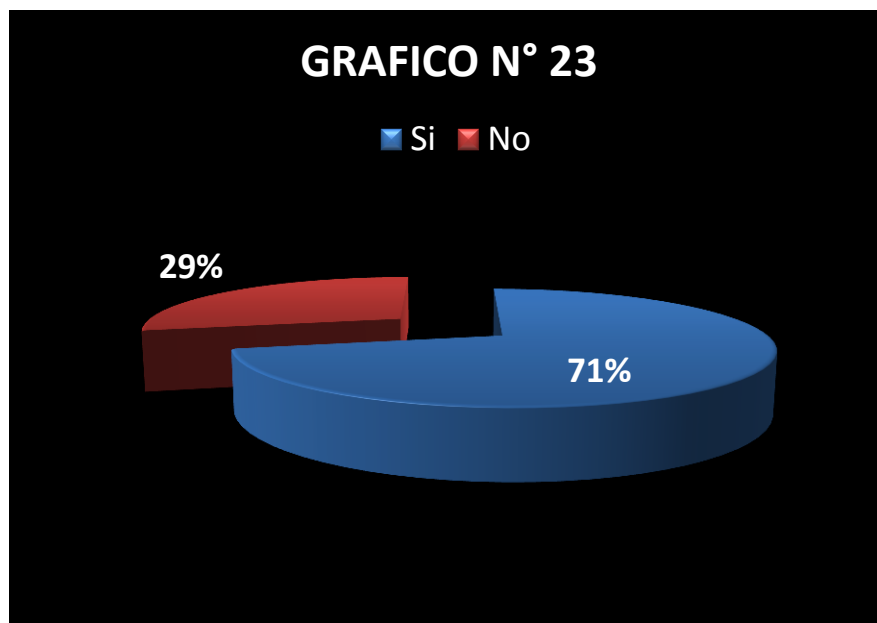


GRAFICO N° 23. Distribución porcentual acerca de la mejora de las Mype debido a la capacitación en las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 23 se observó que, del 100% de los encuestados, el 71% si cree que la capacitación es relevante para su empresa y el 29% no lo cree

EN QUE TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES

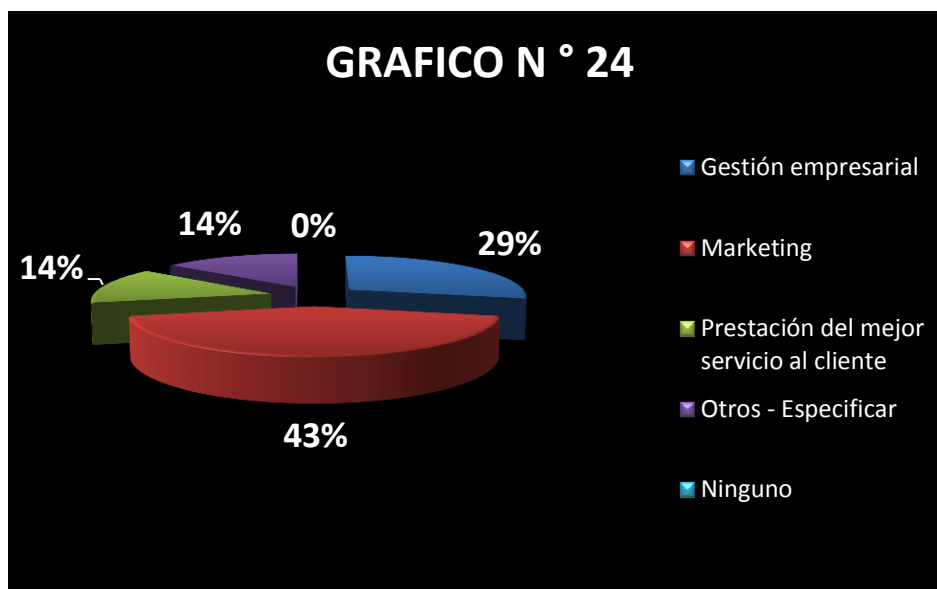


GRAFICO N° 24. Distribución porcentual de los temas de capacitación a los trabajadores de las Mype del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y grafico 24 se observó que, del 100% de los encuestados, 43% se dedicó al Marketing, el 29% a la gestión empresarial, el 14% prestación del mejor servicio al cliente y el 14% en otros temas.

¿CONSIDERA USTED QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL MEJORA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA?

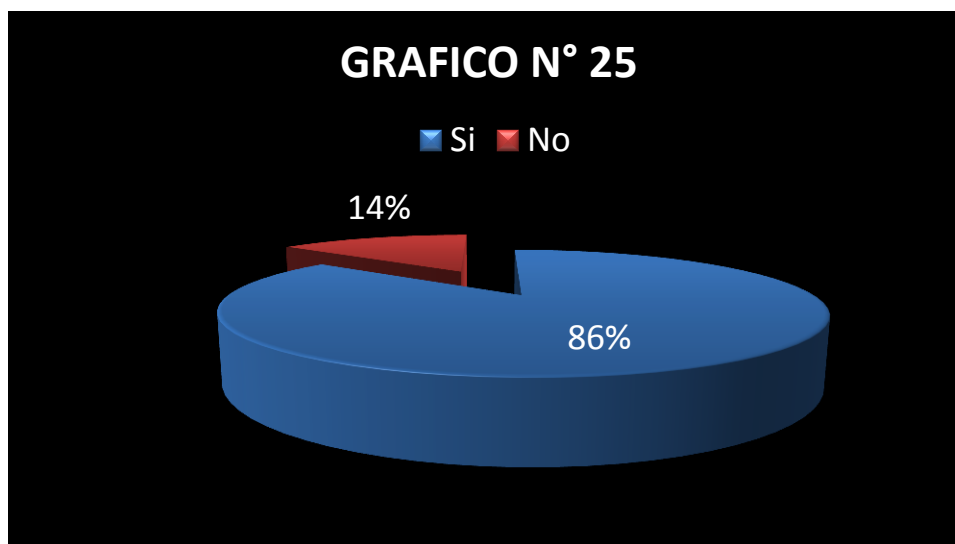


GRAFICO N° 25. Distribución porcentual del mejoramiento de la rentabilidad de la Mype debido a la capacitación de las Mype del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

En la tabla 04 y gráfico 25 se observó que, del 100% de los encuestados, el 86% considera que la capacitación a su personal mejora la rentabilidad de la empresa. Y el 14% no considera que la capacitación a su personal mejore la rentabilidad de la empresa.

4.1.5. Respecto a la Rentabilidad

¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS?

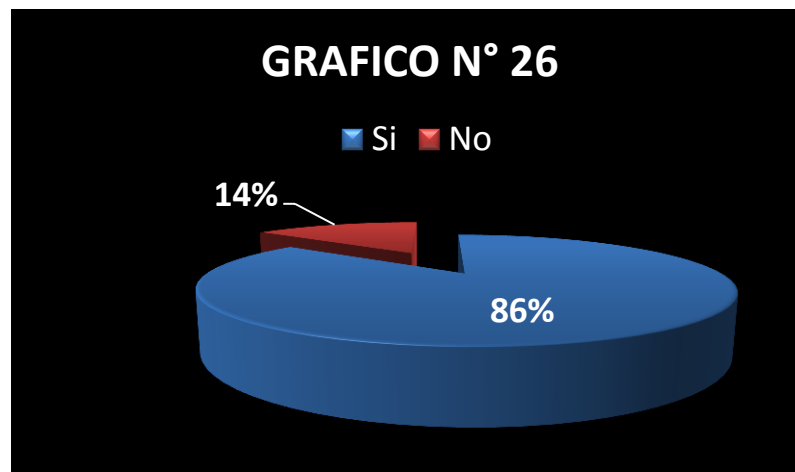


GRAFICO N° 26. Distribución porcentual acerca de la mejora de la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 05

INTERPRETACION:

En la tabla 05 y grafico 26 se observó que, del 100% de los encuestados, el 86% cree que la rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años y el 14% no lo cree.

¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS?

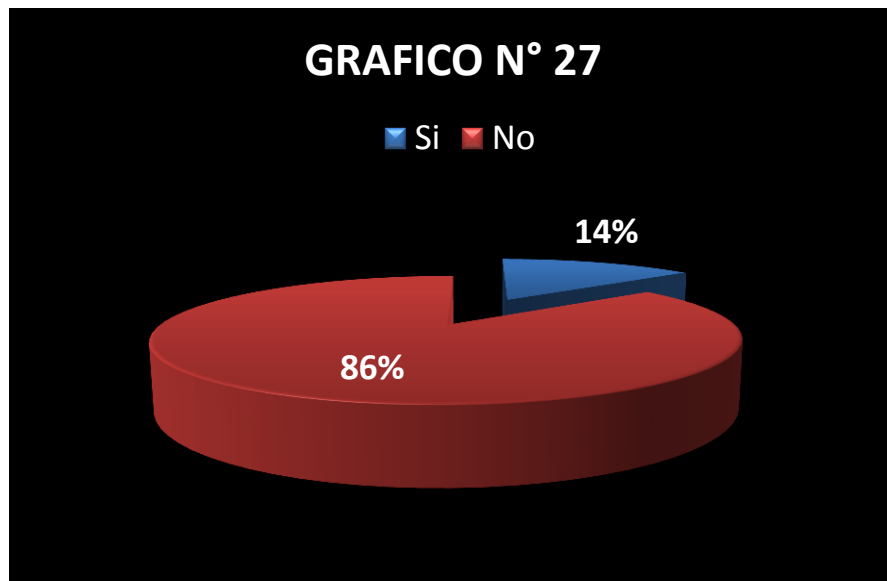


GRAFICO N° 27. Distribución porcentual acerca de la disminución de la rentabilidad en las MYPES en los 2 últimos años del sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz periodo 2014.

FUENTE: Tabla N° 05

INTERPRETACION:

En la tabla 05 y grafico 27 se observó que, del 100% de los encuestados, el 86% cree que no disminuyo la rentabilidad de su empresa y el 14% cree que sí.

ANEXO N° 03 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	ACTIVIDADES	ENE. 2015	FEB. 2015	JUL. 2015	AGO 2015
01	Observación de la realidad problemática	X			
02	Revisión de la literatura científica	X			
03	Elaboración del proyecto de tesis		X		
04	Trabajo de campo		X	X	
05	Procesamiento y análisis estadístico de datos			X	
06	Redacción final de la Tesis				X
07	Sustentación de Tesis				X

ANEXO N° 04 PRESUPUESTO

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
	REMUNERACION			S/ 2 300,00
2.3.2.7	Asesor de Tesis	01	1700,00	1700,00
	Estadístico	01	350,00	350,00
	Personal de apoyo	01	250,00	250,00
	BIENES DE CONSUMO			S/ 366,00
2.6.3.2	Papel A4 80grs	01 Millar	40,00	40,00
	Tinta para impresora	01 Cartucho	250,00	250,00
	CDs	04 Unidades	1,50	6,00
	USB	01 Unidad	55,00	55,00
	Cuaderno de campo	01 Unidad	5,00	5,00
	Lapiceros	05 Unidades	1,00	5,00
	Resaltador	02 Unidades	2,50	5,00
	SERVICIOS			S/ 190,00
2.3.1.5	Copias	150 Paginas	0,10	15,00
	Empastado	03 ejemplares	25,00	75,00
	Impresiones	400 Paginas	0,10	40,00
	Servicios de internet	60 Horas	1,00	60,00
	TOTAL			S/ 2856,00

