



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-  
RUBRO FERRETERIA DE LA PROVINCIA DE RECUAY  
PERIODO 2015-2016

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

**AUTOR:**

**BACH. RONALD REYNALDO HUERTA GAMARRA**

**ASESOR:**

**Dr. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERÚ**

**2018**

**Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la  
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,  
rubro ferreterías de la Provincia de  
Recuay, 2015-2016.**

**JURADO EVALUADOR**

**Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira**

**Presidente**

**Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas**

**Miembro**

**Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Diaz**

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme la vida, la fortaleza y las fuerzas para poder llegar a esta etapa tan importante en mi vida profesional y a la vez hacer realidad este sueño anhelado, asimismo por tener personas grandiosas que me apoyan para poder sobresalir día a día.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por cumplir unos de mis grandes sueños y metas.

Al Dr. CPCC Juan De Dios Suarez Sánchez, docente tutor investigador por haberme guiado durante todo este tiempo, por su visión crítica constructiva en muchos aspectos de la vida cotidiana.

**Ronald**

**Reynaldo.**

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mi Padre Reynaldo, por su apoyo incondicional que me brinda para poder alcanzar mis metas, por sus consejos que han sabido guiarme para poder culminar mi carrera profesional, a mi Madre Elizabeth, que desde el cielo siempre me acompaña y cuida cada uno de mis pasos que doy en el andar diario de la vida y a mis hermanos que siempre estuvieron en los momentos más difíciles y por compartir momentos significativos conmigo y estar dispuesto siempre a ayudarme y escucharme en cualquier momento.

**Ronald Reynaldo.**

## Resumen

El objetivo logrado en el presente trabajo de investigación consistió en: Describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería en la provincia de Recuay, año 2016-2015. El diseño de investigación fue: descriptiva simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 21 propietarios y gerentes del sector comercio del rubro ferretería de la Provincia de Recuay, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Los principales resultados fueron: **Respecto al Financiamiento;** el 76% de los empresarios encuestados realizan su actividad económica con financiamiento de terceros, el 43% recurre a entidades bancarias, el 38% manifestaron que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito. **Respecto a la Capacitación;** el 29% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito; el 86% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es relevante para su empresa. **Respecto a la Rentabilidad;** el 76% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 86% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años. Conclusión: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE en el sector comercio, rubro ferretería en el 2015-2016, de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtiene una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas tienen una relación muy significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

**PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.**

## **ABSTRACT**

The objective achieved in this research work consisted of: Describe the financing, training and profitability of the MSEs of the hardware trade sector in the province of Recuay, 2015-2016. The research design was: descriptive simple, non-experimental and transversal; the sample population was constituted by 21 owners and managers of the commerce sector of the hardware sector of the Province of Recuay; the variables were operationalized; the technique used was the survey and the instrument was the structured questionnaire. The main results were: Respect to the Financing: 76% of the businessmen surveyed carry out their economic activity with financing from third parties, 43% resort to banking entities, 38% said that banking entities provide greater facilities to obtain credit. Respect to Training: 29% of the businessmen surveyed said that they did receive training for the granting of the loan; 86% of the legal representatives of the MSEs surveyed said that the training is relevant to their enterprises. Respect to the Profitability: 76% consider that the financing granted has improved the profitability of their companies, 86% said that the profitability of their business did improve in the last two years. Conclusion: The financing, training and profitability of the MSEs in the commerce sector, iron and Steel industry in 2015-2016 is determined, according to the review of the literature made where valuable information is obtained in the background and theoretical bases have a very significant relationship with the empirical results obtained from the simple through measurement instruments.

**Keywords:** Financing, Training, Profitability, MSEs.

## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Pág.</b>
Jurado Evaluador .....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
<b>I. Introducción</b>	<b>13</b>
<b>II. Revisión de literatura</b>	
2.1. Antecedentes.....	19
2.2. Bases teóricas.....	34
2.2.1. Teoría del financiamiento.....	34
2.2.2. Teoría de la capacitación.....	39
2.2.3. Teoría de la rentabilidad.....	42
2.3. Marco conceptual.....	47
2.3.1. Definición de la micro y pequeña empresa.....	47
2.3.2. Definición del financiamiento.....	48
2.3.3. Definición de la caracterización.....	48
2.3.4. Definición de la rentabilidad.....	49

<b>III. Hipótesis</b>	<b>50</b>
<b>I.V. Metodología</b>	<b>50</b>
4.1 Tipo y nivel de investigación .....	50
4.2 Diseño de la investigación.....	50
4.3 Población y muestra.....	51
4.4 Definición y operacionalización de las variables e indicadores...	51
4.5 Técnica e instrumento.....	54
4.6 Plan de análisis.....	55
4.7 Matriz de consistencia.....	55
4.8 Principios éticos.....	56
<b>V. Resultados</b>	
5.1 Resumen de resultado.....	57
5.2 Análisis de los resultados.....	61
<b>VI. Conclusiones y Recomendaciones</b>	
6.1 Conclusiones.....	66
6.2 Recomendaciones .....	68
<b>Referencia Bibliográficas.....</b>	<b>70</b>
<b>Anexos</b>	
Cuestionario.....	76
Tablas.....	79

<b>Tabla 01:</b> Financiamiento de su negocio .....	79
<b>Tabla 02:</b> Entidades donde recurre para obtener financiamiento.....	79
<b>Tabla 03:</b> Entidades otorgan facilidades para la obtención del crédito...	79
<b>Tabla 04:</b> En el año 2015: cuántas veces solicitó crédito .....	80
<b>Tabla 05:</b> A qué entidad financiera solicitó el crédito .....	80
<b>Tabla 06:</b> A qué tiempo fue el crédito solicitado .....	81
<b>Tabla 07:</b> Que tasa de interés mensual pagó .....	81
<b>Tabla 08:</b> Los créditos fueron en los montos solicitados.....	81
<b>Tabla 09:</b> En el año 2016: Cuantas veces solicitó crédito.....	82
<b>Tabla 10:</b> A qué entidad financiera solicitó el crédito .....	82
<b>Tabla 11:</b> A qué tiempo fue el crédito solicitado .....	82
<b>Tabla 12:</b> Qué tasa de interés mensual pagó .....	83
<b>Tabla 13:</b> Los créditos fueron en los montos solicitados.....	83
<b>Tabla 14:</b> En qué fue invertido el crédito que obtuvo .....	83
<b>Tabla 15:</b> Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento.....	84
<b>Tabla 16:</b> Cuantos cursos de capacitación ha tenido usted.....	84
<b>Tabla 17:</b> En qué tipo de cursos participó usted .....	84
<b>Tabla 18:</b> El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	85
<b>Tabla 19:</b> En qué año recibió más capacitación .....	85
<b>Tabla 20:</b> Considera que la capacitación es una inversión.....	85

<b>Tabla 21:</b> Considera que la capacitación es relevante para su negocio....	86
<b>Tabla 22:</b> El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad.....	86
<b>Tabla 23:</b> La capacitación mejora la rentabilidad empresarial.....	86
<b>Tabla 24:</b> La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años.....	87
<b>6.3 Tablas.</b>	
<b>Figura 01:</b> Como financia su actividad productiva.....	88
<b>Figura 02:</b> A qué entidades recurre para obtener financiamiento.....	88
<b>Figura 03:</b> Que entidades otorgan mayores facilidades.....	89
<b>Figura 04:</b> En el año 2015: cuántas veces solicitó crédito.....	89
<b>Figura 05:</b> A qué entidad financiera solicitó el crédito .....	90
<b>Figura 06:</b> A qué tiempo fue el crédito solicitado .....	90
<b>Figura 07:</b> Qué tasa de interés mensual pagó .....	91
<b>Figura 08:</b> Los créditos fueron los montos solicitados .....	91
<b>Figura 09:</b> En el año 2016: Cuantas veces solicitó crédito .....	92
<b>Figura 10:</b> A qué entidad financiera solicitó el crédito .....	92
<b>Figura 11:</b> A qué tiempo fue el crédito solicitado .....	93
<b>Figura 12:</b> Qué tasa de interés mensual pagó .....	93
<b>Figura 13:</b> Los créditos fueron en los montos solicitados. ....	94
<b>Figura 14:</b> En qué fue invertido el crédito que obtuvo .....	94

<b>Figura 15:</b> Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento .....	95
<b>Figura 16:</b> Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted.....	95
<b>Figura 17:</b> En qué tipo de cursos participó usted.....	96
<b>Figura 18:</b> El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	96
<b>Figura 19:</b> En qué año recibió más capacitación.....	97
<b>Figura 20:</b> Considera que la capacitación es una inversión .....	97
<b>Figura 21:</b> Considera que la capacitación es relevante para la MYPE....	98
<b>Figura 22:</b> El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad.....	99
<b>Figura 23:</b> La capacitación mejora la rentabilidad empresarial.....	99
<b>Figura 24:</b> La rentabilidad ha mejorado en los 2 últimos años.....	100

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación procede de la línea de investigación, titulada: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE”. Las MYPE desde tiempos muy antiguos han demostrado que simbolizan la base de la economía de un determinado país, por esa razón, es imprescindible tratar el tema del Financiamiento de las MYPE debido a su importancia para la generación de empleo y desarrollo de una determinada sociedad. Las MYPE surgen mayormente por necesidad propia, sobresalir adelante, en la mayoría de los casos se ha podido ver que, estas personas buscan poder crear sus propias fuentes de ingreso, con el fin de auto emplearse y a la vez poder dar empleo a sus familiares, amigos y/o terceros. La mayoría de los microempresarios consideran que uno de los problemas principal que tienen es enfrentar el financiamiento, ya sea para empezar su propio negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o para poder hacer crecer su negocio. En efecto, existen múltiples dificultades para hacer llegar los créditos a las MYPE, como por ejemplo la carencia de títulos de propiedad y estas debidamente registrados, la falta de información sistemática sobre los negocios, debido a que relativamente pocas MYPE cuentan con información contable que permita aplicar las técnicas habituales del análisis financiero; y los altos riesgos de operar con información muy escasa y ausencia de garantía reales para poder mantenerse en el mercado. Los conjuntos de éstas características sugieren la necesidad de una tecnología ad-hoc para generar crediticios sostenibles. La inversión inicial, en la mayoría de los casos proviene de financiamiento de terceros; los microempresarios de las MYPE requieren capacitaciones para que cada vez sean mejores emprendedores, así como deben generar cambios en su visión y la manera de hacer

negocios, renovando sus ideas, cambiando de aptitudes y actitudes, buscando nuevas oportunidades y novedades comerciales para que esta siempre estén a la vanguardia del día a día. En el ámbito mundial las MYPE se han desarrollado, desde los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, en aquellos años las MYPE fueron consideradas como una gran distorsión en el modelo de desarrollo y crecimiento económico, debido que en esos años sólo se identificaba con la gran empresa y la concentración de capital. La crisis económica de los años setenta y las dificultades por las que atravesaba el modelo de la gran empresa, se reconsidero la importancia de las MYPE, resaltando su potencial para la creación empleos y capacidad de adaptación a los cambios, a la vez con su contribución a la estabilidad socioeconómica de la sociedad. En el Unión Europeo las pequeñas y medianas empresas representan el pilar medular de la economía de la unión europea, esto es debido a la capacidad de poder crear empleo y dinero.

En la actualidad podemos ver que las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, según datos del (Ministerio de Trabajo 2011) de forma que las microempresas representan el 95.9% del total de establecimiento nacionales, este porcentaje se incrementa hasta el 97,9% si se añade las pequeñas empresas, las MYPE brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de empleo e ingresos, en el cual a la vez incentiva el espíritu empresarial. En el Perú las MYPE han venido surgiendo desde la década de los cincuenta pero a partir de la década de los ochenta es donde las MYPE surgen con mayor fuerza esto como a una gran solución a la gran crisis que venía pasando el país en especial la capital, debido

a la gran cantidad de inmigrantes desde el interior del país. Las MYPE en el Perú juegan un papel muy importante debido a que son el pilar de la economía, hoy en día podemos apreciar que hay millones de microempresarios con capacidad de poder crear empleos y auto emplearse, esto se debe a que el país está pasando por uno de sus mejores momentos en su historia debido a que es considerado como un país emergente, la falta de acceso del financiamiento en muchas ocasiones restringe a los micro empresarios en poder crecer como empresarios. Las micro y pequeña empresas han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor, debido a que, de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9% (Grupo la Republica, 2012)

En la departamento de Ancash, las MYPE en la década pasada estuvo atravesando por uno de sus mejores momentos este debido al gran movimiento de las compañías mineras, el cual dio origen a la creación de cientos de microempresarios, hoy día vemos una deficiente organización a nivel empresarial en el cual impide que las microempresas puedan crecer comercialmente. Las MYPE en la región Ancash en la mayoría de los casos casi no cuentan con el financiamiento suficiente ni con la capacitación adecuados para hacer surgir sus negocios.

En la ciudad de Recuay al igual que otras ciudades hoy día vemos que las MYPE han surgido en un gran porcentaje a comparación de las décadas pasadas; a la vez se puede apreciar que los microempresarios tienen muchas dificultades para poder hacer crecer su negocio esto debido a la poca demanda de los productos y también a la poca cantidad de dinero que pueden obtener mediante financiamiento del banco. Asimismo la escasa capacitación a los microempresarios, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores o tener nuevas ideas

innovadoras, tener nuevas estrategias de mercado, el cual les haría ser distinto dentro del mundo comercial competitivo. La provincia de Recuay, el departamento de Ancash y el País necesita personas con espíritu de emprendedores no solo para crear nuevos negocios a la vez también para que estos tengan la capacidad y la fortaleza de mantenerse dentro del mercado. Por ese motivo el estado debe de involucrarse un poco más con las micro y pequeñas empresas, debido a que, las MYPE juegan un factor muy importante en la economía de nuestro país, por tal motivo el estado debe de brindar mayores facilidades a los microempresarios y oportunidades para que estas puedan crecer como empresarios, aumentar más la producción de ventas, construir o adquirir nuevas plantas u otros que favorezcan a la empresa. Por las razones expuestas anteriormente el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las principales Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Recuay, año 2016-2015?** Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Recuay periodo 2016-2015.

Y para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Principales características del financiamiento del sector comercio rubro ferretería, de la Provincia de Recuay año 2016-2015.

- Principales características de la capacitación del sector comercio rubro ferretería, de la Provincia de Recuay año 2016-2015.
- Principales características de la rentabilidad del sector comercio rubro ferretería, de la provincia de Recuay año 2016-2015.

La presente investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería, ubicadas en la provincia de Recuay; es, decir nos permitió conocer a mayor profundidad la realidad de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Recuay. Así mismo, la investigación se justifica porque nos permitió tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, detallado en la justificación teórica, práctica y metodológica.

La investigación contiene las siguientes partes: Marco referencial en donde destacan los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; de igual forma la metodología en donde sobresalen la población y muestra, la definición y operacionalización de las variables, las referencias bibliográficas y finalmente los anexos.

La justificación teórica se sustenta en el trabajo de investigación realizado, se opta por las teorías del financiamiento, capacitación y rentabilidad, con un marco conceptual donde se realizan y explican las partes integrantes de ellos a través de definiciones, conceptos, principios, objetivos que le dan un sustento científico teórico al trabajo de investigación.

Justificación práctica, se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de la universidad Uladech Católica, al realizar otros estudios similares en el sector comerciales y otros sectores.

Finalmente, la metodología comprende el tipo de investigación que es cuantitativa, porque para poder realizar la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, el nivel de la investigación es descriptiva, debido a que solo se limita a describir las principales características de las variables en estudio y el diseño que se utilizó en la presente investigación es no experimental-descriptiva. Es no experimental porque se realizó dentro de su contexto sin manipular las variables, se observa el fenómeno tal como muestra dentro de su contexto. Es transversal debido a que se recolectaron los datos en un solo momento y en tiempo único, el principal propósito es describir las variables y poder analizar los contextos del estudio realizado. La técnica en instrumento que se realizó durante la investigación fue la encuesta, para poder realizar la recopilación de la información en el desarrollo de la investigación se aplicó un cuestionario, en el cual se estableció 24 preguntas las cuales fueron distribuidas en tres segmentos: relacionadas al financiamiento, a la capacitación y la rentabilidad de la empresa.

## II. Revisión de Literaria

### 2.1. Antecedentes

Existen una serie de trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados:

**Quispe (2014)** en su estudio: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno 2012-2013”. Tuvo como objetivo general determinar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno 2012-2013, la metodología empleada fue tipo cuantitativa, nivel de investigación fue descriptiva, diseño no experimental, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 26 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados Respecto a los empresarios: El 73% son adultos, 54% son de sexo masculino, 46% con grado de instrucción de secundaria completa, 46% son convivientes y el 65% son comerciantes. Respecto a las características de las MYPE: El 69% manifiestan dedicarse a la actividad empresarial por más de tres años, el 100% son formales, el 39% tienen 02 trabajadores permanentes, el 34% tiene dos trabajadores eventuales y el 100% manifestaron haberse formado para obtener utilidades. Respecto al financiamiento: El 92% financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 54% obtiene su financiamiento en entidades no bancarias, el 54% manifiestan que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades. En el año 2012, el 69% solicitaron préstamo una vez, el 84% dicen que fue a corto plazo, el

73% indican que pagaron a una tasa de interés entre 2.1% al 4% mensual, el 92% de los encuestados manifestaron que su préstamo fue con el monto solicitado. Nuevos soles. En el año 2013, el 69% solicitaron crédito una sola vez, el 88% manifiestan que fue a corto plazo, a una tasa de interés del 2.1 al 4% mensual, el 96% manifestaron haber recibido el crédito con el monto solicitado, el 100% invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% de los empresarios, no recibieron ningún tipo de capacitación, tampoco recibieron sus trabajadores, el 81% considera que la capacitación como empresario es una inversión, el 65% considera que sería relevante para la empresa. Respecto a la Rentabilidad: El 100% afirman que con el crédito que les otorgaron las entidades financieras mejoraron su rentabilidad.

**Pagola (2014)** en su estudio “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro pastelerías del distrito de Independencia - Huaraz, Año 2013”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro pastelerías del distrito de Independencia - Huaraz, Año 2013, diseño de investigación fue descriptiva no experimental transversal; la población muestral fue igual a 16 representantes y/o gerentes, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado, se cumplió con el plan de análisis y se consignaron los principios éticos. Los resultados fueron que el 31% de representantes y/o gerentes tenían de 45 a 49 años, el 75% de representantes que son del sexo masculino, el 38% de representantes que tenían un nivel universitario, el 50% que tenían otras profesiones, el 75% afirmaron que su

personal tenía capacitación, el 81% afirmaron haber solicitado crédito para su negocio, el 81% afirmaron haber recibido el crédito solicitado, el 44% solicitó crédito más de 2 veces, el 56% de micro empresarios afirmaron que su microcrédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa en un 30%, el 88% afirmaron que las políticas de atención de las entidades financieras incrementan la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, el 88% afirmaron que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2013. Se concluyó con el establecimiento de las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito de Independencia - Huaraz, Año 2013; de acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación y las propuestas teóricas que se han adoptado a partir de los antecedentes y las bases teóricas; que respaldan los resultados empíricos.

**Duran (2015)** en su estudio: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro de cabinas de internet en el Distrito de Independencia en el año 2013.”, en la que centro su objetivo en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro de cabinas de internet en el Distrito de Independencia en el año 2013, la investigación fue de tipo cuantitativo- descriptivo, para el recojo de información recogió en forma dirigida una muestra de 25 MYPE de una población de 25, a quienes les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: el 52% inicialmente financió con recursos de terceros, el 92% obtuvieron financiamiento o crédito

bancario, el 52% de las MYPE solicitaron crédito comercial. Así mismo el 60% invirtieron el financiamiento recibido en compra de mercaderías. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas solicitaron un crédito bancario, y que la rentabilidad de su negocio está influenciada por el financiamiento recibido.

**Burgos (2015)** en su estudio “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito la esperanza, provincia de Trujillo, año 2014” presenta como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito la esperanza, provincia de Trujillo, año 2014, la investigación fue descriptivo-no experimental, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 21 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 33 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta llegó a concluir lo siguiente: Respecto a los empresarios, los empresarios de las MYPE, en la mayoría hombres, son muy adultos, que debido a su grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión. Respecto a las características de las MYPE, las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo, a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues

estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las MYPE se formaron para subsistir, sin embargo, otras fueron formadas para obtener ganancias. Respecto al financiamiento, las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, la mayoría de veces se desconoce las tasas de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a Caja Trujillo como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual. Respecto a la capacitación, la mayoría de los emprendedores o representantes de las MYPE no recibieron capacitación, siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. Invertir en capacitación en temas de gestión: no sólo para los mismos empresarios, sino para sus trabajadores, esto les “abre los ojos” y les posibilita mejorar el manejo de su negocio. Respecto a la rentabilidad, ha quedado plenamente establecido, que las MYPE afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

**Hidalgo (2013)** en su estudio “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 - 2011” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011, la investigación fue descriptivo-no experimental, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta llegó a concluir lo siguiente: Perfil de los administradores y/o representantes los administradores del negocio de las MYPE encuestadas cuentan con un 72% en la edad de 36-45 años. Además, el mayor grado de instrucción que tienen los representantes de las MYPE en este rubro es de un 72% en el nivel secundario. En el perfil de la MYPE, el 58% de la encuestadas tienen más de tres años de antigüedad y en una proporción el 14% tiene entre un año, dos y tres años de antigüedad además el 57% de estas cuentan con trabajadores no permanentes en sus empresas. También manifiesta que solo el 43% de las MYPE fueron formadas para dar empleo a familiares, mientras que el 57% manifestó que no. Respecto al financiamiento las encuestas indicaron que el 100% de las MYPE han solicitado crédito financiero, la cual la gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados mientras que un 43% no éxito alguno. Además, el 43% de las MYPE invirtió el crédito recibido en compra de suministros y un 14% lo invirtió en capital de trabajo y mejoras del local. Respecto a la capacitación en los últimos años solo el 28% de los

empresarios se han capacitado en el año 2010 y 2011, en cambio la gran parte del 72% no ha recibido capacitación en estos años. Siendo así, que los 28% de los trabajadores de las MYPE encuestadas solos se han capacitado en los últimos dos años y una gran proporción del 72% no ha obtenido esta oportunidad. Respecto a la rentabilidad las MYPE encuestadas informaron que, si mejoraron su rentabilidad con un 57% en los años 2010 y 2011, siendo favorable para estas. Debido a que el 72% afirmaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de su empresa, mientras que un 28% no lo cree así. También el 57% de las MYPE creen que en los últimos años la capacitación a su personal si mejoro la rentabilidad de su empresa y el 43% no cree lo mismo.

**Montoya(2014)** en su estudio “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Chimbote 2011-2012 ” se traza como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Chimbote 2011-2012, el cual logro concluir que la investigación fue descriptivo-no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron : de los encuestados un 60% dijeron que las empresa MYPES tenía una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial .El 80% de los encuestados MYPES manifestaron que la propiedad del negocio es individual. Así mismo, las principales características de las MYPE son: El 95% de los

encuestados ocupan el cargo de propietarios de las MYPE. Respecto al financiamiento: Los empresarios manifestaron que el 95% ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad, el 75% invirtió su crédito en la compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: Los empresarios manifestaron que: el 100% recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado mejoro su negocio, 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.

**Alvarado (2013)** en su estudio “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012” centro su objetivo general en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012, donde la metodología fue de tipo cuantitativa, el nivel de investigación fue descriptivo-no experimental con una muestra de 14 micro y pequeñas empresas, donde llego a concluir lo siguiente: Respecto a los Empresarios del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 65% son del sexo masculino y el 42% son de sexo femenino; él 55% tienen secundaria completa, el 15% tienen Superior no universitario completa el 30% superior universitaria completa y el 80% son casados mientras el 10% son solteros y convivientes. Respecto a las características de las MYPE las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3años, el 100% afirman que su

empresa es formal, el 55% tienen dos trabajadores permanentes, el 50% no tienen ningún trabajador eventual y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 50% del sistema bancario, en el año 2011 el 50% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en activos fijos. Respecto a la Capacitación los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 50% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 50% ha recibido dos cursos de capacitación, siendo el curso más solicitado el de manejo empresarial con un 60%. Por otro lado, el 85% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 95% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la Rentabilidad los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

**Tantas (2010)** en su tesis acerca de la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, donde su objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio

- rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009 la investigación fue no experimental, transversal y descriptiva.

Para su realización escogió una muestra dirigida de 21 MYPE de una población de 12 del sector comercio y rubro mencionado; a las que se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: la edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 40 años; el 57,1% de los micro-empresarios son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales; el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo. El 100% de los representantes legales no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; sin embargo, el 42,8% sí se capacitaron después del otorgamiento del crédito, siendo la capacitación en manejo empresarial. El 57,1% de las MYPE tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 100% de los microempresarios manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

**Quevedo (2013)** en un estudio “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías del distrito de Chimbote 2014” presenta como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías del distrito de Chimbote 2014 la investigación fue descriptivo–no experimental, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los

Empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 55% son jóvenes, el 55% son del sexo masculino, el 65% tienen estudios secundarios completa y el 45% son casados y el 55% son artesanos, Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 55% tienen un solo trabajador permanente, y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, las MYPE tienen las siguientes características: el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo, el 60% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 60% solicitó crédito 1 vez, el 30% lo solicitó a las financieras, el 80% fue a corto plazo en el 2011, el 50% pagó el 1.54% de interés mensual, el 55% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó, durante el año 2012, el 75% lo solicitó 1 vez, el 35% lo solicitó al banco, el 75% lo solicitó a corto plazo, el 50% pagó el 1.54% de interés mensual, el 55% (11) manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 65% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 80% no recibieron capacitación con el crédito, el 80% no tuvieron capacitación en los últimos 2 años, el 80% no recibió ningún curso, el 100% (20) del personal de las MYPE no obtuvieron capacitación, el 100% de los encuestados, ninguno de su personal ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% de los encuestados, todos no precisan el año en que recibieron capacitación porque no lo tuvieron. Por otro

lado, el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Respecto a la Rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: el 75% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 90% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años, EL 90% (18) manifiesta que no disminuyó su rentabilidad en los últimos 2 años.

**Mamani (2015)** en su estudio “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Ayaviri provincia de Melgar-departamento de Puno periodo 2012 – 2013”, en la que centro su objetivo en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Ayaviri provincia de Melgar-departamento de Puno periodo 2012 – 2013, la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 33 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta llegó a concluir lo siguiente: Respecto a los empresarios, los empresarios de las MYPE, en la mayoría hombres, son muy adultos, que debido a su grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión. Respecto a las características de las MYPE las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la

economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo, a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las MYPE se formaron para subsistir, sin embargo, otras fueron formadas para obtener ganancias. Respecto al financiamiento, las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, la mayoría de veces se desconoce las tasas de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a Caja Trujillo como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual. Respecto a la capacitación, la mayoría de los emprendedores o representantes de las MYPE no recibieron capacitación, siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. Invertir en capacitación en temas de gestión: no sólo para los mismos empresarios, sino para sus trabajadores, esto les “abre los ojos” y les posibilita mejorar el manejo de su negocio. Respecto a la rentabilidad, ha quedado plenamente establecido, que las MYPE afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo, si desarrollan una

capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

**Maguiña (2013)** en su estudio “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ventas de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012” se traza como objetivo general determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ventas de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012, la investigación fue descriptivo-no experimental, para llevarla a cabo escogió una muestra poblacional de 21 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, llego a concluir lo siguiente: Respecto a los Empresarios del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% son adultos, el 65% son del sexo masculino y el 42% son de sexo femenino; él 55% tienen secundaria completa, el 15% tienen Superior no universitario completa el 30% superior universitaria completa y el 80% son casados mientras el 10% son solteros y convivientes. Respecto a las características de las MYPE las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 55% tienen dos trabajadores permanentes, el 50% no tienen ningún trabajador eventual y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% recibieron

crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 50% del sistema bancario, en el año 2011 el 50% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en activos fijos. Respecto a la Capacitación los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 50% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 50% ha recibido dos cursos de capacitación, siendo el curso más solicitado el de manejo empresarial con un 60%. Por otro lado, el 85% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 95% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la Rentabilidad los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría Del Financiamiento**

Se le denomina financiamiento a la acción de proporcionar dinero o capital a una empresa o individuo para que esta a su vez pueda adquirir algún bien o servicio en beneficio del bienestar del adquirente del financiamiento. Según su plazo de vencimiento una financiación puede ser de corto y largo plazo, siendo la de corto plazo aquellas financiaciones cuyo tiempo de devolución sean menores de doce meses y la financiación a largo plazo es aquella en la que las fechas de vencimiento sean mayores a doce meses.

#### **La teoría de la evaluación del impacto financiero**

Evaluar un proyecto de inversión consiste en determinar, mediante un análisis de costo benéfico, si genera o no el rendimiento deseado para entonces tomar la decisión de realizarlo o rechazarlo. El estudio financiero considera la información de los estudios de mercado y técnico para obtener los flujos de efectivo positivo y negativos a lo largo del horizonte de planeación, y entre otras cosas evalúa la utilidad y calidad de la inversión del proyecto. Este estudio deberá examinar la conveniencia de comprometer los recursos financieros en el proyecto, en comparación con otras posibilidades que se conozcan de colocación. Normalmente la decisión final sobre la realización efectiva del proyecto dependerá de las conclusiones de los estudios de mercado, técnico y financiero (Penman, 2012) en su investigación “Financiar Statement Análisis and Security Valuation”

#### **La teoría de la estructura del capital.**

Cuando nos referimos a cerca de la estructura de capital básicamente nos referimos a las proporciones que guardan la deuda y las acciones en el lado derecho del balance, la estructura de capital se refiere al capital de largo plazo, como las obligaciones y las acciones que emite la compañía para financiarse. La teoría de la estructura de capital establece una relación entre la estructura de capital de la firma y el precio de las acciones y su costo de capital, proporcionado el conocimiento de los beneficios y los costos que trae aparejado el endeudamiento, lo cual ayuda a los

directivos financieros a escoger la estructura de capital óptima para la compañía, cuando hablamos de estructura de capital siempre nos referimos a la combinación deuda/acciones a valores de mercado (Dumrauf & Guillermo,2012).

### **Las teorías gerenciales**

Briozzo (2009), en su explicación sobre la teoría de la estructura del capital precisa que “El objetivo de la empresa es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es, la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y crecimiento de su capital”. La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es “la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente”. La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en “su preferencia por contratos de servicios, generoso proyectos de pensión y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los propietarios”.

### **Teoría de inversión de interés con la tasa de utilidades**

A diferencia de los neoclásicos que relacionan para efectos de inversión de interés con la tasa de utilidades, la inversión realizada por parte del empresario va a depender mucho el crédito que se pueda obtener en un determinado periodo. El resultado de utilidades queda casi determinado por el volumen de inversión que este pudo hacer durante un periodo.

### **El financiamiento**

#### **Evolución de las finanzas**

Desde un principio, los gerentes financieros tuvieron que afrontar muchos aspectos con respecto a la forma que los inversionistas y acreedores evaluaban la empresa y cómo una decisión que afectaba a sus valuaciones. Esto ocasionó a que se realizara nuevos modelos de valuación para que de esta manera pueda ser utilizado al momento de la toma de decisiones financieras. Una situación muy relevante fue el conservar que muchos de los modelos de valuación de dividendos desarrollados durante la década de los cincuenta para la valuación de la empresa, como en el

trabajo hecho en 1938 por Jhon Wiliams, trascendieron en las finanzas por casi veinte años. Pero la preocupación de la valuación que se presentó en la década de los cincuenta, se produjo la evaluación crítica de la estructura de capital y de política de dividendos de la empresa en relación con la valuación en conjunto (Acosta, 2010).

### **Definición de las finanzas**

Las finanzas han sido muy importantes para las MYPE esto debido a que representan un conjunto de actividades y decisiones administrativas que conllevan a una determinada empresa a la adquisición y financiamiento de sus activos fijos (muebles e inmuebles). El análisis de estas decisiones se basa en sus flujos de ingreso y gastos y los efectos sobre los objetivos administrativos que las empresas se hayan trazado a alcanzar. Es decir, el financiamiento estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como los títulos, bonos entre otros. Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan a un mejor manejo del dinero (Parada, 2010).

### **Clasificación del financiamiento.**

#### **El financiamiento se clasifica por:**

1. **Por su procedencia.** - Las entidades obtiene financiamiento de:
  - Ahorros personales: En este aspecto hace referencia a los ahorros personales que un individuo poder generar en un determinado, como también a los recursos personales, a los que se les puede añadir la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy a menudo en el mundo de las finanzas.
  - Parientes y amigos. - En muchas ocasiones esto resulta como otra fuente privada de la que muchas veces los micro empresarios se apoyan para que de esta manera puedan sobresalir con sus negocios. Una de las ventajas de adquirir el préstamo en esta modalidad, se ve que en la mayoría de los casos se logra con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

## 2. Por el periodo.

Según el periodo se clasifican en:

➤ **Corto plazo:** Esta a su vez está compuesta por:

**Pagare:** Esto hace referencia al cual se representaría en una promesa mediante un escrito donde una de las dos partes se al momento de realizar el escrito se compromete a devolver el dinero recibido en un tiempo determinado estipulado en el escrito por ambas partes. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y en la mayoría de los casos surge de la conversión de una cuenta corriente, venta de bienes o prestamos en efectivo. Una de las desventajas es, cuando no se cumple lo estipulado en el escrito pueden tomarse medidas legales si no se concreta el pago respectivo, y la ventaja de adquirir los préstamos a corto plazo los intereses son mínimos.

**Línea de crédito:** Esta implica a una determinada cantidad de dinero el cual siempre estará a disposición en el banco, pero esto durante un periodo determinado.

**Crédito comercial:** El crédito comercial consiste en el ofrecimiento del crédito por parte de proveedor al cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Ambas partes pactan una fecha en donde el cliente debe respetar y cumplir la totalidad del pago.

**Crédito bancario:** Se le denomina crédito bancario al dinero que se obtiene de los bancos, con los cuales se conforma relaciones funcionales. es decir el crédito bancario es ofrecido por un banco, una de las ventajas del crédito bancario los préstamos son muy adaptables a las necesidades de la entidad y además las ayuda para que estas se puedan establecerse en relación al capital en un corto tiempo. Las desventajas son que el adquirente debe ir cancelando tasas pasivas y en este aspecto los bancos son muy estrictos.

➤ **A largo plazo,** el préstamo financiero a largo plazo es cuando las deudas o préstamos cuyo vencimiento superen los 12 meses, el mayor tiempo de devolución es la principal diferencia entre los préstamos a largo plazo y corto, ya que la cantidad de dinero es muy superior. Es por esta razón por lo que en ocasiones se piden garantías como propiedades o avales de terceras personas.

Sin embargo, los tipos de interés son más bajos al estar más asegurado el pago de la deuda gracias a las garantías

### **Elementos de las finanzas.**

- **Mercado de dinero y de capital:** En esta área se debe tener bien en cuenta el conocimiento de la economía en forma general, es decir se debe tener bien identificado los factores que puedan afectar a la economía. De la misma manera se conocen las herramientas por parte de las instituciones financieras para que de esta manera pueda controlar el mercado del dinero.
- **Inversiones:** Esta área se encuentra muy relacionada con las finanzas debido a que está involucrada con el manejo que se da al dinero en el cual determina como asignar los recursos de un manera más eficiente.
- **Administración financiera:** Esta área de administración financiera tienen como objetivo principal el poder expandir el capital y se ocupa de cómo realizar adecuadamente las ventas y los gastos para obtener una buena rentabilidad (Portal educativo en economía y finanzas, 2012).
- **Funciones básicas de las finanzas:**  
La función de las finanzas se preocupa de dos aspectos fundamentales:
  - a) Determinar las fuentes necesarias para obtener recursos.
  - b) Asignar eficientemente para los diversos usos múltiples y alternativos dentro de la empresa, en otras palabras, trata de adquirir dinero, para lograr el máximo rendimiento u optimizar de recursos.

#### **El objetivo de las finanzas**

Pozo (2012) afirma que teóricamente, es el de ayudar a las personas físicas y jurídicas a realizar un correcto manejo del dinero, apoyándose en herramientas financieras para que de esta manera pueda lograrse una mejor optimización de los recursos.

Cornejo (2010) en su trabajo de investigación tiene los siguientes objetivos y funciones:

- a) Rentabilizar la empresa y maximizar las ganancias.
- b) Desarrollar de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos negociables que administra la empresa.
- c) Efectuar los registros y estados financieros referentes a los recursos económicos, compromisos y resultados de las operaciones financieras de la empresa.
- d) Realizar la clasificación de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la empresa.

### **2.2.2 Teoría de la capacitación**

#### **Definición de la capacitación**

La palabra capacitación o también llamado desarrollo personal, es una actividad realizada en una determinada organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, habilidades o conocimientos de su personal.

#### **La capacitación concretamente:**

Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo en función de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas; la necesidad de poder realizar la capacitación surge cuando hay mucha diferencia entre lo que una persona debería saber, para que de esta manera pueda desempeñar una tarea más eficiente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño laboral o al momento de la descripción de perfil de puesto de trabajo. El empresario es una persona el cual tiene un estilo de vida muy particular aunque muchas veces crean que es lo contrario, el empresario no es una persona que se arriesgue de manera irresponsable, y mucho menos que tome decisiones sin antes haber realizado un análisis previo. Ciertamente, el empresario es una persona de coraje el cual a la vez el empresario arriesga y toma decisiones, pero antes de poner su empresa en marcha, este recoge analiza y procesa la información que le permita evaluar la viabilidad económica. En el proceso de recopilación y análisis de

información que permite evaluar si vale o no acometer una determinada actividad empresarial se presenta en lo que denominamos un plan de negocios (Prevé, 2008).

Dado los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada una de las personas debe estar preparada para que pueda ocupar cualquier función que la empresa requiera. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es estar siempre a la vanguardia del mundo competitivo, previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada una de las personas. (Gómez, 2008)

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre aquellos empleados más antiguos. También a la vez permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, el aumento de la población de títulos universitarios, los cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas y las crecientes y diversas demandas del mercado. Las inversiones en capacitación redundan en beneficio tanto para aquellas personas que ingresan a trabajar y para las personas más antiguas en la empresa. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en ese sentido, son las que más se beneficiaran en los mercados híper competitivos que llegaron para quedarse. (Gómez, 2008).

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos manifiesta: el trabajo realizado de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte de integral de la evaluación.

**Quevedo (2013)**, menciona sobre capacitación laboral lo siguiente pensar en cómo surgió la idea de capacitación al personal seguramente parecerá difícil, pero desde la era de la industria en donde la meta era el conocimiento de los métodos y procedimientos de trabajo, en un menor tiempo posible. Si realizamos una comparación con la tendencia de hoy en día en una determinada empresa uno de los objetivos primordiales para la gerencia es lograr que cada área sea productiva y

realicen de manera eficiente sus actividades en un menor tiempo y con la cantidad de optimizar los errores. De igual manera tiene un sentido histórico en México, el cual hace referencia que hace quince años que las empresas le dieron un sentido de importancia para que aumente el trabajo eficiente y eficaz. En libro Capacitaciones y desarrollo de personal según Quevedo (2013), nos brinda un concepto de capacitación “La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización el cual orienta hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador”, sin duda una definición que cumple con múltiples puntos a favor que los gerentes de recursos humanos en el cual tratamos de proyectar a los colaboradores. El conocimiento es poder y la capacitación sin duda alguna es una inversión que le damos a la experiencia y capacidad que desarrollamos en la vida cotidiana y de esta manera podemos saber la importancia que representa en un individuo.

La teoría de las inversiones en un capital humano según la OIT (2014), la gestión con relación al capital humano se centra en los siguientes aspectos:

1. Las competencias, que se materializan de la siguiente manera:

a) gestión de la formación: En la gestión de formación que se contempla la calidad, la aplicabilidad y el acceso a la misma.

b) Gestión para definición y difusión de competencias o valores necesarios para alinearse con la estrategia y el logro de los objetivos.

2. la capacidad de innovar y mejorar, se materializan en:

a) Gestión de la diversidad.

b) Gestión de la colaboración.

c) Gestión de la iniciativa y de la creatividad.

d) Gestión del aprendizaje.

e) Gestión del cambio.

3. El compromiso y la motivación, que se materializan en:

a) Gestión participativa: interiorización y compromiso con el proyecto.

- b) Gestión del reconocimiento, la motivación y la compensación.
- c) Gestión de la comunicación interna: canales, mensajes.
- d) Gestión del clima de trabajo.
- e) Gestión del cumplimiento.

Cabe señalar que un incremento de capital humano por efecto de la educación, no se traduce en forma inmediata en un aumento en la productividad y en la competitividad de la mano de obra, a menos que el sistema productivo utilice de forma eficiente ese capital humano. Por ese motivo, es necesario que los individuos reciban una formación con bases sólidas de conocimiento, que les permite ser emprendedores y capaces de ir modificando las dinámicas de demanda de capital humano y las dinámicas empresariales.

### **2.2.3 Teoría de la rentabilidad**

Zamora (2010), en su trabajo de investigación manifiesta que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ese motivo que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificara 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 dos grandes números indicado que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observación de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por el cual el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, en el cual puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada.

Zamora (2010) en su libro sobre “Concepto de rentabilidad” precisa que para hallar la rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión y el resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales:

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

### **Importancia de la rentabilidad**

Cabe resaltar que la Importancia de la rentabilidad se va afectada por decisiones que toman en las empresas tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto, tener un modelo o un sistema de información de la rentabilidad pasa por ser una obligación para una determina empresa.

Pero La rentabilidad tiene muchas formas de ser medidas, y muchas dimensiones a través de la cual pueda ser vista. Particularmente, un buen modelo de rentabilidad debe contemplarse la forma en la que la empresa genere ventas y utiliza sus recursos (con los respectivos costos), además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

### **Teorías de la rentabilidad**

#### **La teoría del crecimiento económico**

**Parada (2010)**, en su investigación realiza hace referencia que el sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende fuerza de trabajo, a cambio de un salario, aun determinado grupo de la sociedad las cuales son propietarios de los medios para producir. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo

**Teoría de la rentabilidad**, riesgo y retenciones de la rentabilidad empresarial, como contrapartida al riesgo asumido, con respecto a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir ponderara la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza. En un determinado negocio en el que se tenga la certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimiento superior a este; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad. (Schupink, 2009) en su libro “Teoría de la rentabilidad.

### **Teoría de la rentabilidad de mercado empresarial**

**Júaregui (2011)**, en su investigación sobre la teoría del crecimiento económico precisa que determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para las cuales ha sido creada: poder generar utilidades para los accionistas. Además, Representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia del mercado está siguiendo son correcto o na y en consiguiente realizar los ajustes necesario que corrijan el problema.

**Sánchez (2000)**, en su estudio menciona que existen dos tipos de rentabilidad:

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

Resultado antes de intereses e impuesto

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

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

b) La rentabilidad financiera: la rentabilidad financiera o como también conocido de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más común o habitual es la siguiente:

Resultados neto

RF =



Fondos Propios a su estado medio

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

## **2.3 Marco conceptual.**

### **2.3.1 Definición de las micro y pequeñas empresas**

Las micro y pequeñas empresas es la unidad constituida por un individuo ya puede ser una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que este contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto a desarrollar diferentes actividades pueden ser de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley hace mención a la sigla MYPE el cual esta se refiere (Micro y Pequeñas empresas).

#### **Características de las MYPE**

- a) **Número de trabajadores:** para ser considerados como microempresas el número de trabajadores es de uno (1) hasta diez (10) trabajadores en el cual los niveles de ventas anuales no deben sobrepasar las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) como máximo. Se considera como pequeñas empresas cuando tenga de un (1) trabajador hasta cien (100) trabajadores en el cual los montos de niveles de ventas anuales no superen los 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo señalado para la pequeña empresa será determinado por un Decreto Supremo, el cual estará refrendado por el MEF Ministerio de Economía y Finanzas el cual será determinado cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo. Las dos entidades tanto públicas como privadas promoverán la uniformidad de, los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea en el cual permita dar coherencia al diseño y a la aplicación de las políticas de promoción y de esta manera formalizar el sector.

### **2.3.2 Definición del financiamiento**

El financiamiento en términos generales se considera como un préstamo a un cliente en donde el cliente hace la promesa de realizar el pago a un determinado tiempo el cual estará estipulado en un escrito cabe señalar que en muchas ocasiones deberá ser devuelta con un monto adicional al que llamaremos intereses del préstamo, esto depende del acuerdo que hayan tenido ambas partes al momento de efectuar el acuerdo. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente las sumas de dinero que obtienen las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y apoyan para poder contemplar los recursos propios. Por otro lado, el financiamiento también es el dinero el cual podemos ser beneficiarios para que de esta manera podamos hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a realizar el pago un determinado tiempo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

### **2.3.3 Definición de la Capacitación**

La capacitación es la adquisición de nuevos conocimientos, principalmente que estas sean de carácter técnico, administrativo y científico. Es decir, la capacitación es la preparación teórica que se les brinda al personal (nivel administrativo) con el único objetivo de que los capacitados cuenten con los conocimientos adecuados para que de esta manera puedan cubrir el puesto con la mayor eficiencia. También se puede definir a la capacitación como un proceso de aprendizaje al que se somete una persona con el fin de desarrollar y obtener nuevas ideas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así mismo otras teorías manifiestan que la capacitación es un conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta muy fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y las actitudes del personal nuevo o antiguo, esto debido a un proceso de cambio, crecimiento y adaptación de nuevas circunstancias internas y externa. De la misma

forma el propósito de la capacitación es preparar, desarrollar habilidades y actitudes al personal para que pueda adquirir nuevos conocimientos y este tenga un mejor desempeño en el trabajo. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, esto se refiere a que el personal implica una transmisión de conocimiento para que el personal este apto para el trabajo en una maquinaria entre otros.

#### **2.3.4 Definición de la Rentabilidad**

La rentabilidad se puede definir que es un ratio económico el cual compara los beneficios obtenidos en relación con los recursos propios de la empresa. Es decir, la rentabilidad es el beneficio que tienen las empresas debido a las múltiples inversiones que pudo realizar en un determinado periodo. Cada empresa deberá adoptar los métodos más adecuados para su negocio con el fin único que pueda incrementar la rentabilidad económica, cabe señalar que la rentabilidad económica se consigue sobre todo en dos aspectos fundamentales, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que, si en un periodo no somos capaces de poder elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar nuestras ventas. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas de la empresa, si no, que además permite generar ganancia.

### **III. Hipótesis**

El financiamiento, capacitación y rentabilidad tienen características de mucha importancia para las MYPE del sector comercio- rubro ferretería de la Provincia de Recuay.

### **IV. Metodología**

#### **4.1 Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de Investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **Nivel de investigación**

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitaron a describir las principales características de las variables en estudio.

#### **4.2 Diseño de la investigación**

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

#### **4.2.1 No Experimental**

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

#### **4.2.2 Descriptivo**

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

### **4.3 Población y muestra**

#### **4.3.1 Población**

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro ferretería.

#### **4.3.2 Muestra**

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 21 MYPE.

### **4.4 Definición y operacionalización de las variables e indicadores**

**Definición y operacionalización de las variables e indicadores respecto al financiamiento en las MYPE.**

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Si
		Recibió crédito	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Bancaria <input checked="" type="checkbox"/> Financiera
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Bancaria <input checked="" type="checkbox"/> Financiera
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		A qué tiempo fue el crédito solicitado	<input checked="" type="checkbox"/> Corto plazo <input checked="" type="checkbox"/> Largo plazo <input checked="" type="checkbox"/> No presto
		Monto del crédito Suficiente	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Si <input checked="" type="checkbox"/> No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: <input checked="" type="checkbox"/> Si <input checked="" type="checkbox"/> No

**Definición y operacionalización de las variables e indicadores respecto a la capacitación en las MYPE.**

<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las MYPE.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: ✓ Si ✓ No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: ✓ Uno ✓ Dos ✓ Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: ✓ Si ✓ No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: ✓ Uno ✓ Dos ✓ Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: ✓ Inversión del crédito ✓ Manejo
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. ✓ Si ✓ No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal. ✓ Si ✓ No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal. ✓ Si ✓ No

**Definición y operacionalización de las variables e indicadores respecto a la rentabilidad en las MYPE.**

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su	Nominal: ✓ Si ✓ No
		Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	Nominal: ✓ Si ✓ No
		Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	Nominal: ✓ Si ✓ No

**4.5 Técnicas e instrumentos**

**Técnica**

La técnica que se utilizó fue la encuesta.

**Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 24 preguntas.

#### 4.6 Plan de análisis:

Para el plan de análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

#### 4.7 MATRIZ DE CONSISTENCIA

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería de la Provincia de Recuay, periodo 2016-2015"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p><b>Problema principal</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la Provincia de Recuay, periodo 2015-2016?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro ferretería del periodo 2015-2016.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> - Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro ferretería. - Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro ferretería. - Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretería.</p>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro ferretería de la provincia de Recuay, 2016.</p>	<p>Los puntos a conocer en la metodología son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Tipo de Investigación.</li> <li>*Nivel de investigación.</li> <li>*Diseño de la investigación.</li> <li>*Población y muestra.</li> <li>*Técnica.</li> <li>*Instrumento.</li> </ul>

#### **4.8 Principios éticos**

Se aplicó los siguientes principios éticos:

**El conocimiento informado:** Este principio se cumplió a través de la información que se dio a los trabajadores de las ferreterías; previo conocimiento del dueño

**Anonimato:** Se aplicó el cuestionario indicándoles a los trabajadores que la investigación será anónima y que la información obtenida será sólo para fines de la investigación.

**Honestidad:** Se informó a los trabajadores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

**El principio de justicia:** Se exigió el derecho a un trato de equidad, a la privacidad, anonimato y confidencialidad. Igual se refiere a la distribución de los bienes sociales, que la investigación genere.

## V. Resultados y tabla de resumen

### 5.1 Tabla de resumen

#### Resultados Respecto a los datos personales de los representantes de las MYPE.

##### Resultado respecto al financiamiento de las MYPE.

**Cuadro 1**

Ítems	Tabla	Comentarios
De qué manera financia su negocio	01	En la tabla 01 se observa que, de las MYPE encuestadas el 76% de recibieron crédito financiero de terceros y el 24% tienen un autofinanciamiento.
Entidades financieras donde recurre para obtener financiamiento	02	En la tabla 02 se observa que, de las MYPE encuestadas el 43% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 33% de entidades no bancarias y el 24% restante no solicitaron préstamo.
Entidad financiera donde otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.	03	En la tabla 03 se observa que, de las MYPE encuestadas el 52% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 38% las entidades no bancarias y un 10% no recibió financiamiento.
En el 2015: Cuántas veces solicitó el crédito	04	En la tabla 04 se observa que, de las MYPE encuestadas que recibieron crédito en el año 2015, el 57% solicitó 1 vez, el 19% no solicitó crédito, y el 24% solicitó más de tres veces.
En el 2015: A qué entidades financieras solicitó el crédito.	05	En la tabla 05 se observa que del 100% de los encuestados, que recibieron crédito en el año 2015, el 38% solicitó al banco, el 24% a las entidades financieras, el 14% a las cajas municipales, y el 24% no solicitó crédito.
En el 2015: El préstamo adquirido a que tiempo lo solicitó	06	En la tabla 06 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 71% solicitó el crédito a corto plazo y el 29% no solicitó crédito.
En el 2015: Cuál fue la tasa de interés que pago mensualmente	07	En la tabla 07 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 42% pagó el 1.54% mensual y el otro 20% el 2.97% mensual y el 38% no solicitó crédito.
En el 2015: El monto del crédito solicitado fueron otorgados en su totalidad	08	En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 81% manifestaron que su préstamo sí

		fue el monto que solicitó y el 19% no fue el monto solicitado.
En el 2016: El crédito solicitado cuantas veces lo realizó.	09	En la tabla 09 se observa que, de las MYPE encuestadas que recibieron crédito en el año 2016, el 71% solicitó 1 vez, el 10% no solicitó crédito, y el 19% solicitó dos veces.
En el 2016: Entidades financieras en donde solicitó el crédito.	10	En la tabla 10 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 29% solicitó a la entidad financiera, el 33% a las entidades bancarias, el 24% a las cajas municipales, y el 14% no solicitó crédito.
En el 2016: El crédito solicitado a que tiempo se realizó.	11	En la tabla 11 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016 el 81% solicitó el crédito a corto plazo y el 19% no solicitó crédito.
En el 2016: Qué tasa de interés mensualmente pagó	12	En la tabla 12 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 41% pagó el 1.54% mensual y el otro 20% el 2.97% mensual y el 39% no solicitó crédito.
En el 2016: El crédito obtenido fueron en los montos solicitados.	13	En la tabla 13 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 62% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 24% no fue el monto solicitado y el 14% no solicitó crédito
El crédito financiero obtenido en que fue invertido.	14	En la tabla 14 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2015 y 2016, el 57% lo invirtió en capital de trabajo, 19% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 19% en activos fijos y el 5% no solicitó crédito

## Resultados respecto a la capacitación de las MYPE.

**Cuadro 2**

Ítems	Tabla	Comentarios
Para el otorgamiento del crédito financiero Ud. Recibió capacitación.	15	En la tabla 15 se observa que del 100% de los encuestados, el 71% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo y el 29% sí recibió capacitación.
Cantidad de cursos de capacitación que ha recibido en los dos últimos años	16	En la tabla 16 se observa que del 100% de los encuestados, el 43% ha recibido un curso de capacitación, el 5% ha recibido dos cursos de capacitación el 52% no recibió ningún curso de capacitación.
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo usted.	17	En la tabla 17 se observa que del 100% de los encuestados, el 24% ha recibido capacitación en el área de manejo empresarial y el 76% no recibió ninguna capacitación.
El personal de su empresa ha recibido capacitación de algún tipo.	18	En la tabla 18 se observa que del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 10% manifiesta que su personal si recibe capacitación.
En qué año recibió más capacitaciones	19	En la tabla 19 se observa que del 100% de los encuestados, en el año 2016 recibieron más capacitaciones en un 60% y el otro 40% fue en el 2015.
Considera que la capacitación es una inversión.	20	En la tabla 20 se observa que del 100% de los encuestados, todos consideran que la capacitación como empresarios es una inversión.
Considera que es relevante para su negocio la capacitación de su personal.	21	En la tabla 21 se observa que del 100% de los encuestados el 95% manifiesta que la capacitación del personal es relevante para su empresa y el 5% opina lo contrario.

## Resultado respecto a la rentabilidad de las MYPE.

**Cuadro 3**

Ítems	Tabla	Comentarios
El financiamiento obtenido ayudo en la mejora de la rentabilidad de su negocio	22	En la tabla 22 se observa que del 100% de los encuestados, el 76% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa y el 10% manifiesta que no mejoro, el 14% no sabe precisar.
La capacitación ha contribuido para la mejora de la rentabilidad de su empresa.	23	En la tabla 23 se observa que del 100% de los encuestados, el total de ellos cree que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa.
Usted cree que en los 2 últimos años la rentabilidad de su empresa ha mejorado satisfactoriamente	24	En la tabla 24 se observa que del 100% de los encuestados, el 87% afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los 2 últimos años, el 13% opina que no.

## **5.2 Análisis de resultado:**

### **5.2.1 Del Financiamiento**

a) De las MYPE estudiadas el 76 % de los encuestados manifestaron que sus actividades lo financian con préstamos de terceros y el 24 % mediante financiamiento propio. Este resultado es coherente con el estudio por Maguiña (2013), que en su estudio realizado el 70% refieren como fuente de financiamiento de recursos de terceros.

b) De las MYPE estudiadas el 43% de los microempresarios encuestados recurren a las entidades bancarias para poder obtener financiamiento, estos resultados concuerdan con los estudios encontrados por Maguiña (2014), que en su estudio logró obtener un 27%, donde los encuestados recibieron crédito del sistema bancario y Burgos (2015) logró obtener en su estudio que el 20% recibieron el crédito del sistema bancario.

c) De las MYPE estudiadas los microempresarios manifestaron que los créditos solicitados por parte de ellos, las entidades bancarias son las que dieron mayor facilidad para la obtención de crédito ya que se logró obtener en el estudio realizado que las empresas bancarias en un 52% son las que brindan mayores facilidades

d) De las MYPE sometidas al estudio el 57% de los microempresarios solicitaron el crédito por única, estos resultados nos muestran que las empresas sometidas al estudio siempre necesitaran del financiamiento de terceros.

e) De las MYPE encuestada en el año 2015 el 38% de los microempresarios manifestaron que el préstamo lo realizaron a una entidad bancaria, debido a que la tasa de interés es muy cómodo.

f) En el año 2015 el 71% de los microempresarios que solicitaron crédito financiero, lo realizaron a corto plazo, lo que contrasta con Mamani (2015), donde el 63% de los encuestados precisa que el tiempo de crédito solicitado es a corto plazo.

g) En el 2015 la tasa de interés que se les aplicó mensualmente a los microempresarios según el estudio el 42% de los encuestados pagaron un interés mensual de 1.54% y un 20% de los encuestados pago un interés de 2.97%, esto estaría implicando que los préstamos a menor tiempo de plazo resultan que la tasa de interés es mínimo.

h) En el 2015 al 81% se les otorgó el crédito el cual habían solicitado. Lo que coincide con Quevedo (2013), que en su estudio realizado manifestaron que en 74% se les otorgo el préstamo solicitado.

i) En el 2016 el 71% de las MYPE estudiadas expresan que el crédito solicitado lo realizaron en una solo oportunidad, lo que contrasta con Lezama (2014), donde el 50% de los microempresarios encuestados refirió haber solicitado el crédito una vez.

j) En el 2016 el 33% de los microempresarios encuestados que solicitaron el crédito recurrieron a las entidades bancarias, debido a que la tasa de interés es mucho menor a las otras entidades financieras.

k) En el 2016 el crédito que solicitaron los representantes de las MYPE el 81% lo realizaron a corto plazo, esto estaría implicando que menor tiempo de pago del préstamo la tasa de interés es mucho menor.

l) La tasa de interés que pagaron mensualmente en el 2016 según manifestaron los microempresarios, el 41% pago una tasa de interés de 1.54%; esto se debe a que el crédito que obtuvo lo realizó a corto plazo.

m) El crédito obtenido en el 2016, el 62%, fueron en los montos que los microempresarios solicitaron, estos resultados estarían implicado que las entidades financieras tienen más confianza con los microempresarios esto debido a las buenas acciones que realizan los representantes de las microempresas.

n) El 57% de las MYPE encuestadas que recurrieron a la solicitud de créditos financieros, manifestaron que dichos créditos lo utilizaron como capital de trabajo, el 19% lo utilizaron como mejoramiento de local y/o ampliación de sus locales y el otro 19% en compra de mercadería y para otros fines.

### **5.2.2 De la capacitación.**

a) El 71% de los representantes y/o gerentes de las MYPE estudiadas, manifestaron que no recibieron capacitación anticipada al otorgamiento de los créditos. Estos resultados estarían reflejando que los representantes de las MYPE no necesariamente hayan hecho el buen uso de los créditos recibidos de una manera eficiente y eficaz. Asimismo, estos datos se asemejan con los estudios realizados por Quispe (2014), quien indica que en un 30% de sus encuestados no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito.

b) El 43% de los encuestados en el presente trabajo de investigación manifestaron que han recibido un curso de capacitación, lo cual concuerdan con Quevedo (2013), donde el 33% manifestaron que recibieron un curso de capacitación.

c) El 24% de los representantes de las MYPE manifestaron que han recibido un curso de capacitación en manejo empresarial. Estos resultados son distintos con los estudios encontrados por Quevedo (2013), donde en estudio nos indica que el 25% lograron capacitarse en el tema inversiones del crédito financiero y Montoya (2014), del total de sus encuestados el 20% recibió curso de capacitación en marketing empresarial.

d) El 10% de los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron capacitación. Estos resultados se asemejan a los estudios realizados por Duran (2015), donde el 15% de las MYPE encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación.

e) Los microempresarios encuestados manifestaron que en el año 2016 recibieron más capacitaciones que en el año 2015, esto estaría implicando que los microempresarios están apostando un poco más por las capacitaciones.

f) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas manifestaron que la capacitación realizada es una inversión productiva, estos resultados son similares a los estudios encontrados por Hidalgo (2013), donde el 100% considera que la capacitación es una inversión.

### **5.2.3 De la Rentabilidad.**

a) El 76% de los microempresarios encuestados manifestaron que los créditos que les fueron otorgados si mejoraron su rentabilidad de sus negocios; lo que se aproxima a lo estudiado por Mamani (2014), donde el 75% de los encuestados consideran que si ayudan a la mejora de la rentabilidad.

b) De los 21 representantes legales que representan el 100%, en su totalidad los gerentes refieren que la capacitación incremento la rentabilidad de su empresa. Estos resultados se aproximan a los estudios realizados por Duran (2014), donde el 90% de las MYPE sometidas al estudio dijeron que si aumentó su rentabilidad a través de las capacitaciones.

c) El 87% de los representantes legales encuestados refirieron que en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad esto debido a las múltiples y acciones y decisiones de los gerentes. Estos resultados son se asemejan a los estudios realizados por Mamani (2017), donde hace referencia que el 85% de las MYPE encuestadas manifestaron que efectivamente durante los dos últimos años su rentabilidad mejoró satisfactoriamente.

## **VI) Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1 Conclusiones**

#### **6.1.1 Respecto al Financiamiento**

Quedan descritas las principales características respecto al financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro ferretería quedando de esta manera: del 100% igual a 21 encuestados el 76% de los encuestados manifestaron que cuentan con financiamiento de terceros; el 43% manifiesta que recurren mayormente en las entidades bancarias para obtener el crédito , el 52% obtuvo el préstamo de entidades bancarias; en el 2015 el 57% de los encuestados manifestaron que solicitaron el crédito en una sola oportunidad; el 38% hace referencia que solicitó el crédito a entidades bancarias; el 71% hace referencia que el préstamo lo adquirió a corto plazo; el 42% hace referencia que la tasa de interés que pago mensualmente fue de 1.54%; el 81% manifiesta que el monto solicitado fueron atendidos en su totalidad y en el año 2016 el 71% de los microempresarios solicitaron el préstamo en una oportunidad; el 33% solicitó el crédito en las entidades bancarias; el 81% solicitó el crédito a corto plazo; el 41% pago una tasa de interés de 1.54% mensualmente, el 62% manifiesta que los créditos obtenidos fueron en los montos solicitados y con respecto al buen uso del crédito el 57% afirma que el crédito lo invierte en capital de trabajo.

### **6.1.2 Respecto a la Capacitación**

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería quedan descritas de esta manera: del 100% igual a 21 encuestados el 71% dice que no recibieron ningún tipo de capacitación antes de recibir el préstamo, el 43% recibió un curso de capacitación; el 24% manifestaron que recibieron la capacitación en el curso de manejo empresarial; el 10% de sus trabajadores recibió capacitación de trabajo; el 60% manifiesta que en el año 2016 recibieron más capacitaciones; el 100% refieren que la capacitación que realizan si es una inversión productiva y el 95% manifiesta que es relevante capacitar a su personal para que puedan desempeñarse mejor en el área de trabajo.

### **6.1.3 Respecto a la rentabilidad**

Quedan descritas las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería quedando de esta manera: Del 100% igual a 21 encuestados el 76% dijeron que el financiamiento el cual se les fue otorgado mejora efectivamente la rentabilidad de su negocio, el 100% dijeron que las capacitaciones ayudan a tener una mejor rentabilidad y por último el 87% precisa que en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad.

### **6.1.4 Respecto a la conclusión general**

Con respecto a la conclusión general queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro ferretería en la Provincia de Recuay; es de trabajar con las empresas financieras ya que esto ayuda a que los empresarios puedan invertir el crédito solicitado en algo relevante para su

negocio, en cuanto a las capacitaciones pudimos observar que ayudan para que el microempresario tenga un mejor desenvolvimiento, en el momento de interactuar con los clientes, todo estas acciones conlleva a tener una buena rentabilidad en el futuro.

## **6.2 Recomendaciones**

### **6.2.1 Respecto al Financiamiento:**

La mejor forma de financiamiento para las empresas del sector comercio rubro ferretería, es el financiamiento de terceros por tal motivo los microempresarios siempre deben estar al día con todas sus deudas para que de esta manera no tengan ningún problema con el sistema financiero y a la vez trabajen en la formalidad con el estado, de esta manera las entidades financieras puedan otórgales nuevos y mayores créditos y puedan invertirlo de la mejor manera.

### **6.2.2 Respecto a la Capacitación:**

Con respecto a la capacitación, según la investigación realizada pudimos observar que efectivamente las capacitaciones ayudan mucho para que la empresa pueda mejorar en su rentabilidad, es por eso que se recomienda a los representantes de las MYPE seguir apostando en invertir en las capacitaciones ya que tiene relevancia muy importante para la empresa.

### **6.2.3 Respecto a la Rentabilidad:**

Según el trabajo de investigación realizado se pudo apreciar a que la rentabilidad que se logró fue buena por las múltiples acciones que realizaron los empresarios. Es por eso, que se recomienda a los empresarios y/o gerentes que deben seguir apostando por las capacitaciones y la obtención de créditos ya que esto ayuda mucho para lograr una buena rentabilidad.

### **6.2.4 Respecto a la recomendación general:**

De acuerdo al trabajo realizado como recomendación final los microempresarios deben trabajar con las entidades bancarias el cual les permite obtener créditos y con la obtención de los créditos pueden invertir en compra de mercaderías, en mejoramiento de local, entre otros; el cual está a su vez le permitirá poder crecer dentro del mercado y poder expandirse comercialmente, también deben de seguir invirtiendo en capacitaciones debido a que de esta manera podrán desenvolverse de una mejor manera en su negocio y seguir mejorando su rentabilidad año tras año.

## Referencias Bibliográficas

- Acosta, A. (2010)**, La teoría del análisis e interpretación financiera. Caracas.  
[Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- Billikopf, G. (2009)**, Transmisión de conocimientos al personal.  
Humano en la búsqueda del desarrollo económico.  
[Acceso 2015 Ener. 20]. [Gestiopolis internet]. Recuperado de:  
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/no7/educaci%C3%B3ncaphumano.htm>.
- Briozzo, A. (2009)**, La teoría de la estructura del capital.  
[Prensa & comunicación]. [Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de: 89 <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamientorentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidadmypes.shtml#ixzz2fk6wcd27>.
- Alvarado, R. (2013)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro actividades imprentas del distrito de Chimbote, período 2011 – 2012 Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Burgos, M. (2015)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito la esperanza, provincia de Trujillo, año 2014.  
Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Cabanelas, P. & Lorenzo J. (2010)**, Las competencias de la empresa como factor básico en la rentabilidad económica. España. Universidad de Vigo. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
[http://www.usc.es/econo/rge/vol16\\_1/castelan/art10c.pdf](http://www.usc.es/econo/rge/vol16_1/castelan/art10c.pdf).

- Cabrera R. & Lahusen M. (2010)**, Caja de ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. México: Universidad las Américas Puebla. [Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de:  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ladi/cabrera\\_d\\_r/capitulo\\_4 .HTML#](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo_4 .HTML#).
- Cornejo, J. (2010)**, Objetivos y Funciones de las Finanzas.  
[Acceso 2015 Ener. 20]. Disponible en:  
<http://www.utp.ac.pa/objetivos-y-funciones-direccion-definanzas>
- Díaz, C. (2010)**, El mercado financiero en Puno, procedimientos para la investigación científica apuntes de clase. Maestría en Economía. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. [Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de: <http://cies.org.pe/files/active/0/pbc0313.pdf>.
- Dorta, J. & León, J. (2010)**, Análisis Externo de la Rentabilidad Financiera consolidada, doctores en ciencias económicas y empresariales profesor del departamento de economía financiera y contabilidad. España: Universidad De las Palmas Gran Canaria. [Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de:  
<http://scienti.colciencias.gov.co:8084/publindex/docs/articulos/1692-2913/31/131.pdf>.
- Duran, E. (2015)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro empresas del sector servicio, rubro de cabinas de internet en el Distrito de Independencia en el año 2013.  
Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Dumrauf, & Guillermo (2012)**, Teoría de la estructura de capital en finanzas corporativas. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamientorentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidadmypes.shtml#ixzz2FK6wCD27>.

- Filippo, A. (2009)**, La aplicación de las políticas de financiamiento a las pymes en América latina. CEPAL. Buenos Aires. [Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de:  
[http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento\\_a\\_py\\_mes.pdf](http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_py_mes.pdf).
- Flores, S. (2010)**, Fuentes de Financiamiento para las Empresas. Tesis de Maestría. México: Universidad Autónoma Metropolitana de México. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/romero\\_o\\_j/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/romero_o_j/capitulo2.pdf).
- Formero, R. (2002)**, Análisis financiero con información contable. Tesis de Maestría. Argentina: Universidad Nacional de Cuyo.
- Flores A. (2010)**, “Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Recuperado de:  
[http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/flores\\_ka/flores\\_ka.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/flores_ka/flores_ka.pdf).
- Foschiatto, P. & Giovanni, S. (2010)**, Teoría de la rentabilidad. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos87/incidenciafinanciamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidadmypes2.shtml#bibliograa>
- Jáuregui, A. (2011)**, Teoría del crecimiento económico.[Acceso 2015 Ener. 20].  
Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>.
- González, F. (2009)**, La variedad estratégica y rentabilidad empresarial. Tesis doctoral. Universidad: UOV. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.tesisde.com/t/variedad-estrategica-y-rentabilidad-empr/10599/>.

- Grupo la República (2011)**, Financiamiento en el mercado de valores. Publicaciones S.A. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de: <http://www.larepublica.pe/10-01-2012/financiamiento-en-el-mercado-de-valores-crecio-20-en-el-2011>.
- Gómez, A. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro repuestos para vehículos motorizados- distrito de Paucarpata, Provincia de Arequipa periodo 2012-2013. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Hidalgo, k. (2013)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Maguiña, A. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ventas de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012 Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Montoya, Y. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferretería del distrito de Chimbote 2011-2012 Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Mamani, E. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Ayaviri, provincia de melgar-departamento de Puno periodo 2012 – 2013 Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Miranda, R. (2009)**, Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPE. Lima: Universidad Nacional San Marcos. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de: [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16\\_2005/a02.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf)

- Mora, F. & Schupnik, W. (2009)**, Las teorías gerenciales. [Artículo en Internet]. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>
- Novelo, G. (2012)**, Modelo de análisis correlacional para medir la rentabilidad entre competencias e indicadores. Lima: UCV. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>
- Pagola, S. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelería, del distrito de Independencia provincia Huaraz- Departamento de Ancash periodo 2013. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Prevé, L. (2009)**, La rentabilidad de las empresas. Tesis Doctoral. Universidad Austral. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
[http://www.iae.edu.ar/iaehoy/Documents/NG\\_20080216\\_Noticias\\_LPreve.pdf](http://www.iae.edu.ar/iaehoy/Documents/NG_20080216_Noticias_LPreve.pdf)
- Peña, O. (2012)**, El Financiamiento y la asistencia internacional. Santo Domingo República dominicana. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer2.shtml>
- Penman, H. (2012)**, Financial Statement Análisis and Security Valuation. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
<http://www.ibm.com/expressadvantage/pe/financing.phtml>
- Parada, J. (2010)**, La teoría de la rentabilidad empresarial. España: Universidad Autónoma de Madrid. [Acceso 2015 Ener. 20]. Recuperado de:  
[http://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/jotero/apuntes/DF-I/DFITema\\_7b.pdf](http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/jotero/apuntes/DF-I/DFITema_7b.pdf).
- Pozo, J. (2012)**, Funciones básicas de las finanzas. [Publicación de Internet]. Recuperado de:  
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Funciones-De-LaFinanzas/1993821.htm>.

- Quevedo, R. (2013)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote provincia de Santa, año 2011-2012 Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Quispe, R. (2014)**, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno, año 2012.  
Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Schupnik, W. (2012)**, Políticas de financiamiento. Tesis de Titulación. México. [Publicación de Internet]. Recuperado de:  
<http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%205.pdf>
- Sánchez, P. (2000)**, Análisis de rentabilidad de la empresa. España: Universidad De Murcia. [Publicación de Internet]. Recuperado de:  
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Vizcarra, N. (2009)**, Importancia de la capacitación para las MYPE. [Artículo en Internet]. [Publicación de Internet]. Recuperado de:  
<http://www.mundomype.com/articulos/44-recursoshumanos/167importanciade lacapacitacion-para-las-mype.html>
- Zamora, I. (2010)**, Definición de rentabilidad. [Publicación de Internet]. [Publicación de Internet]. Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexo 1

Cuestionario

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Recuay, periodo 2016-2015".

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

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

1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

1.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento):

Sí ( ) No ( )

Con financiamiento de terceros:

Sí ( ) No ( )

1.2. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

- Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):

( ) que tasa interés mensual paga: ( )

- Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias): ( )

Qué tasa de interés mensual paga ( )

- Prestamista usuarios ( )

Qué tasa de interés mensual paga ( )

1.3 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención

( )

**del crédito:** Las entidades bancarias

Las entidades no bancarias.....

**1.4.** En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito

A qué entidad financiera (especificar)

Le otorgaron el crédito solicitado: Sí. Monto  Promedio

El crédito fue a corto plazo: Si  No  El crédito fue de

largo plazo.: Sí.  No  Qué tasa de interés mensual pagó

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

Sí  No

**1.5.** En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo	
Mejoramiento y/o ampliación del local	
Activos fijos	
Programa de capacitación	
Otros	

## 2. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

**2.1.** Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Sí  No

**2.2.** Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

Uno  Dos

Tres  Cuatro

**2.3.** Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:

Inversión del crédito financiero	
Manejo empresarial	
Administración de recursos humanos	
Marketing empresarial	
Otros	

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

Sí  No

Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.

1 curso  2 cursos   
3 cursos  Más de 3 cursos

2.5. En qué años recibió más capacitación:

2015  2016

2.6. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

Sí  No

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

Sí  No

2.7. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión empresarial	
Manejo eficiente del microcrédito	
Gestión financiera	
Prestación de mejor servicio al cliente	
Otros	

### 3. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

3.1. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Sí  No

3.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

Sí  No

3.3. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:  Si  No

Huaraz, 2016

## Anexo tablas

### Del financiamiento

**Tabla 1**  
**De qué manera financia su negocio**

<b>Financiamiento</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Propio	5	24
De terceros	16	76
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 2**  
**Entidades financieras donde recurre para obtener financiamiento**

<b>Entidad Financiera</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Entidades Bancarias	9	43
Entidades no Bancarias	5	33
No necesito préstamo	7	24
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietario y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 3**  
**Entidades donde dan mayores facilidades para la obtención del crédito**

<b>Entidades</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Bancarias	11	52
No Bancarias	8	38
No recibió financiamiento	2	10
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

---

**En el año 2015**

**Tabla 4**

**Cantidad de veces que ha pedido el préstamo**

Número de veces solicitados	Fi	%
Ninguna	4	19
Una vez	12	57
Realizo más de tres veces	5	24
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 5**

**En el 2015: A qué entidades financieras solicito el préstamo.**

Entidades de financiamiento	Fi	%
No realizó préstamo	5	24
Banco	8	38
Financiera	5	24
Caja municipal	3	14
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 6**  
**En el 2015: El préstamo adquirido a que tiempo lo solicitó**

Tiempo del crédito solicitado	Fi	%
No solicitó préstamo	6	29
Crédito a corto plazo	15	71
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y representante de las empresas estudiadas.

**Tabla 7**  
**En el 2015: Que tasa de interés que pago mensualmente**

Tiempo de crédito	Fi	%
No solicito crédito	4	38
1.54%	12	42
2.97%	5	20
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 8**  
**En el 2015: El monto del crédito solicitado fueron otorgados en su totalidad.**

Alternativa	Fi	%
Si	17	81
No	4	19
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

## En el año 2016

**Tabla 9**

**En el 2016: El crédito solicitado cuantas veces lo realizó**

Número de oportunidades	Fi	%
Ninguna	2	10
En una oportunidad	15	71
En dos oportunidades	4	19
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 10**

**En el 2016: Entidades financieras en donde solicitó el crédito.**

Entidades de financiamiento	Fi	%
No hizo préstamo	3	14
Banco	7	33
Financiera	6	29
Caja municipal	5	24
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 11**

**En el 2016: El crédito solicitado a que tiempo se realizó.**

Tiempo de crédito	Fi	%
No realizó préstamo	4	19
A plazo corto	17	81
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 12**  
**El 2016: Qué tasa de interés mensualmente pagó**

Alternativas	Fi	%
No tuvo préstamo	4	39
1.54%	12	41
2.97%	5	20
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 13**  
**En el 2016: El crédito obtenido fueron en los montos solicitados.**

Alternativa	Fi	%
Si	13	62
No	5	24
No solicito	3	14
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 14**  
**En que fue invertido el crédito adquirido**

Inversión del crédito financiero	Fi	%
Capital de trabajo	12	57
Mejoramiento y/o ampliación de local	4	19
Activos fijos	4	19
No solicitó	1	5
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas

estudiadas.

### **De la capacitación de las MYPE**

**Tabla 15**

**Usted recibió una capacitación previa a la obtención del préstamo.**

Capacitación	Fi	%
Si recibió	6	29
No recibió	15	71
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 16**

**Cantidad de cursos de capacitación que ha recibido durante los dos periodos anteriores.**

Alternativas	Fi	%
Ningún curso	11	52
1 curso	9	43
2 cursos	1	5
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 17**

**Si tuvo capacitación: Cual fue el curso en que se capacitó.**

Tema de capacitación	Fi	%
Manejo empresarial	5	24
Interacción con los clientes		
Ningún curso	16	76
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

---

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de la empresas estudiadas.

**Tabla 18**

**El personal de su empresa ha recibido capacitación de algún tipo.**

Recibieron capacitación	Fi	%
Si recibieron capacitación	19	10
No recibieron capacitación	2	90
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

---

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 19**

**En cuál de los año recibió más capacitaciones**

Año	Fi	%
2015	10	40
2016	11	60
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

---

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 20**

**Considera que la capacitación es una inversión.**

Alternativa	Fi	%
De acuerdo	21	100
En desacuerdo		
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

---

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 21****Considera que es relevante para su negocio la capacitación de su personal.**

Alternativas	Fi	%
Si es relevante	20	95
No es relevante	1	5
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidas de los propietarios y representantes de las empresas estudiadas.

**La rentabilidad de las MYPE****Tabla 22****El financiamiento obtenido ayudo en la mejora de la rentabilidad de su negocio**

Mejora	Fi	%
Si mejoró	16	76
No mejoró	2	10
No precisa	3	14
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

**Tabla 23****La capacitación ha contribuido para la mejora de la rentabilidad de su empresa.**

Alternativa	Fi	%
Si contribuyó	21	100
No contribuyó		
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

---

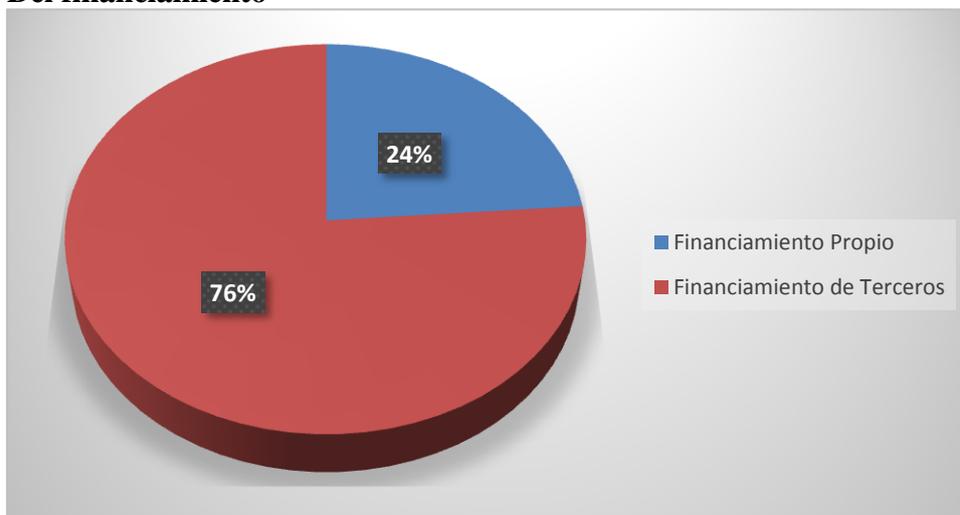
**Tabla 24**

**Usted cree que en los 2 últimos años la rentabilidad de su empresa ha mejorado satisfactoriamente**

Alternativas	Fi	%
Si mejoró	19	87
No mejoró	2	13
<b>Total</b>	21	100.00

**Fuente:** Datos obtenidos de los propietarios y/o representantes de las empresas estudiadas.

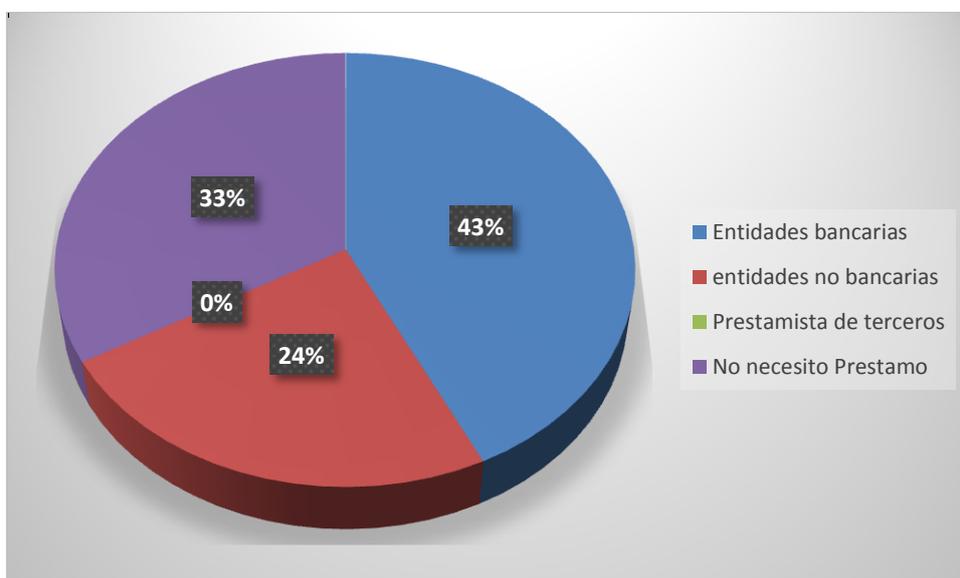
## Anexos 2: Figuras Del financiamiento



**Figura 01:** De qué manera financia su negocio.

**Fuente:** Tabla 01.

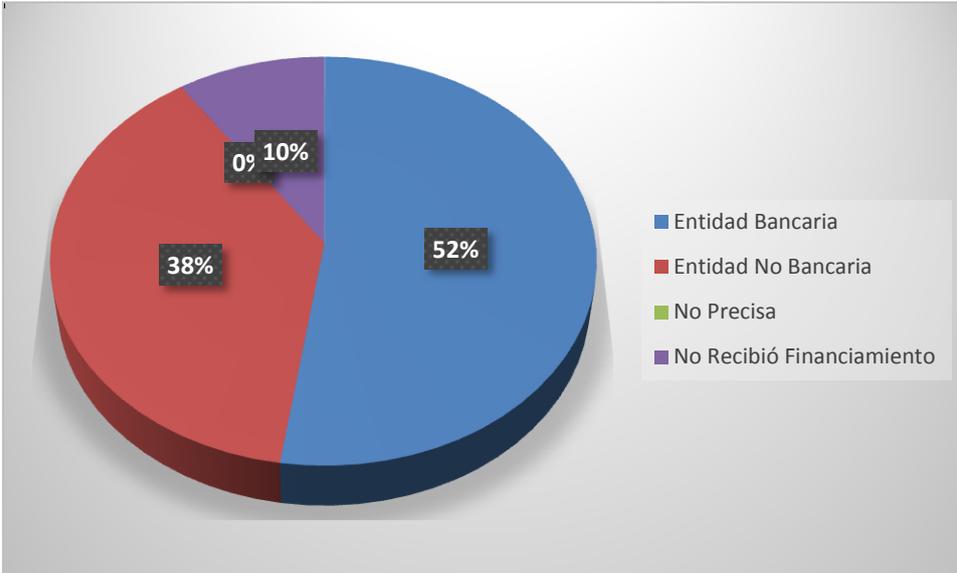
**Interpretación:** En la tabla 01 se observa que, de las MYPE encuestadas el 76% recibieron crédito financiero de terceros y el 24% tienen un autofinanciamiento.



**Figura 02:** Entidades financieras donde recurren para obtener financiamiento.

**Fuente:** Tabla 02.

**Interpretación:** En la tabla 02 se observa que, de las MYPE encuestadas el 43% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 33% de no bancarias y el 24% restante no solicitaron préstamo.

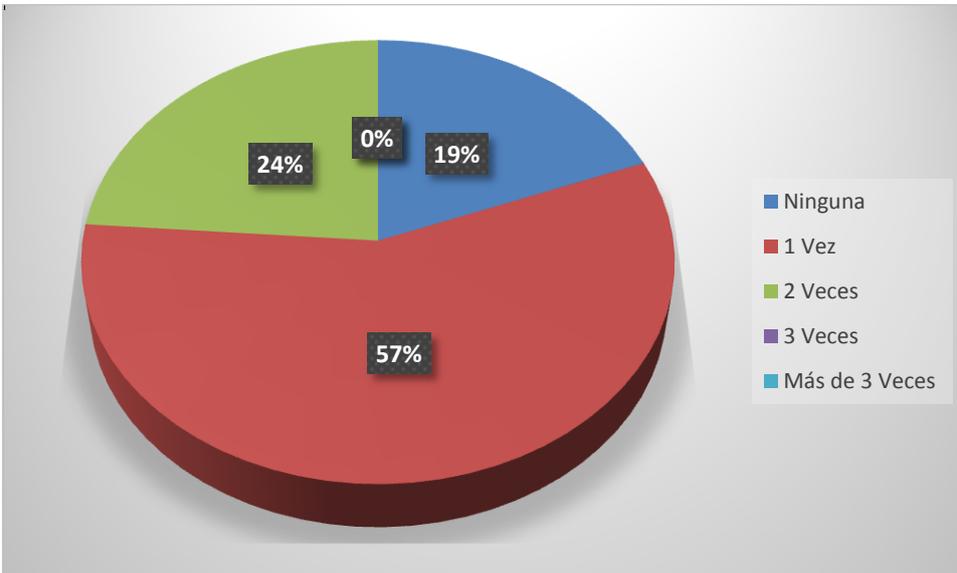


**Figura 03:** Entidad financiera que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

**Fuente:** Tabla 03.

**Interpretación:** En la tabla 03 se observa que, de las MYPE encuestadas el 52% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 38% las entidades no bancarias y un 10% no recibió financiamiento.

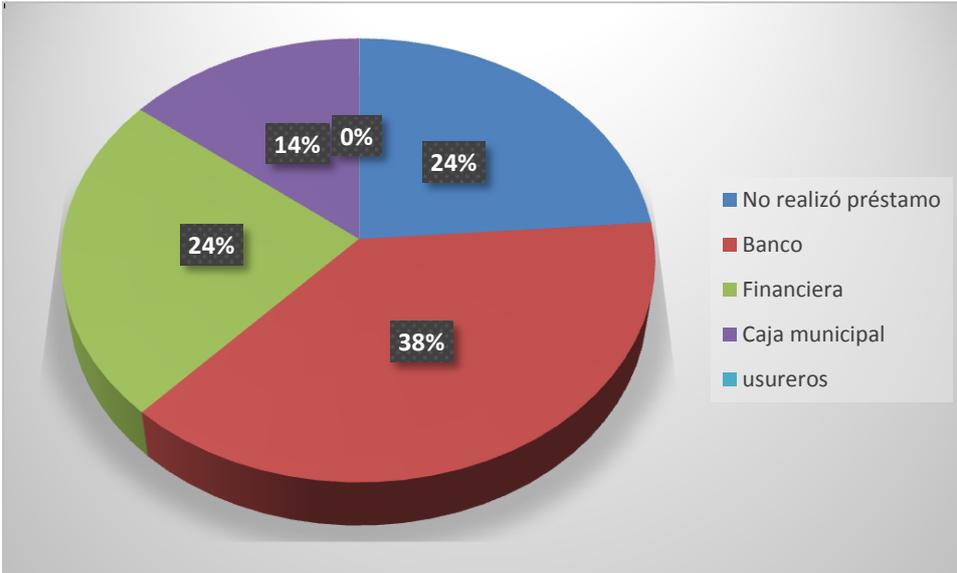
**En el año 2015**



**Figura 04:** Cuantas veces solicitó el crédito.

**Fuente:** Tabla 04.

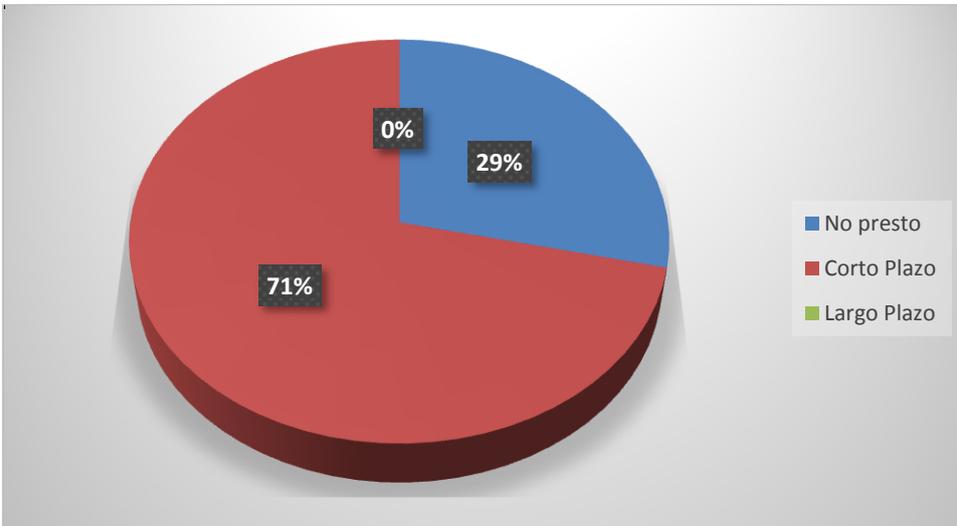
**Interpretación:** En la tabla 04 se observa que, de las MYPE encuestadas que recibieron crédito en el año 2015, el 57% solicitó 1 vez, el 19% no solicitó crédito, y el 24% solicitó más de tres veces.



**Figura 05:** Entidad financiera donde solicitó el crédito.

**Fuente:** Tabla 05.

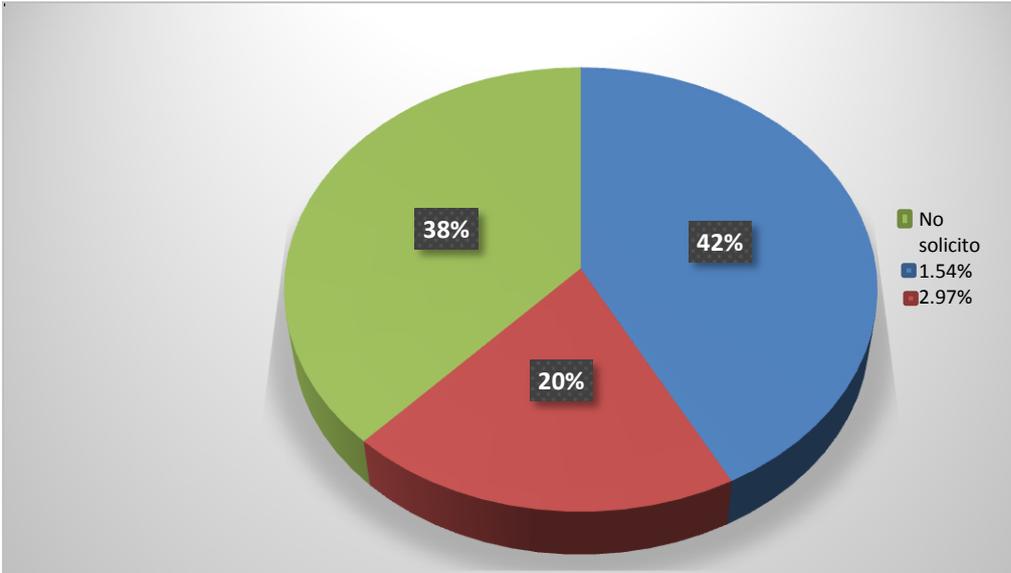
**Interpretación:** En la tabla 05 se observa que del 100% de los encuestados, que recibieron crédito en el año 2015, el 38% solicitó al banco, el 24% a las entidades financieras, el 14% a las cajas municipales, y el 24% no solicitó crédito.



**Figura 06:** Tiempo del crédito solicitado.

**Fuente:** Tabla 06.

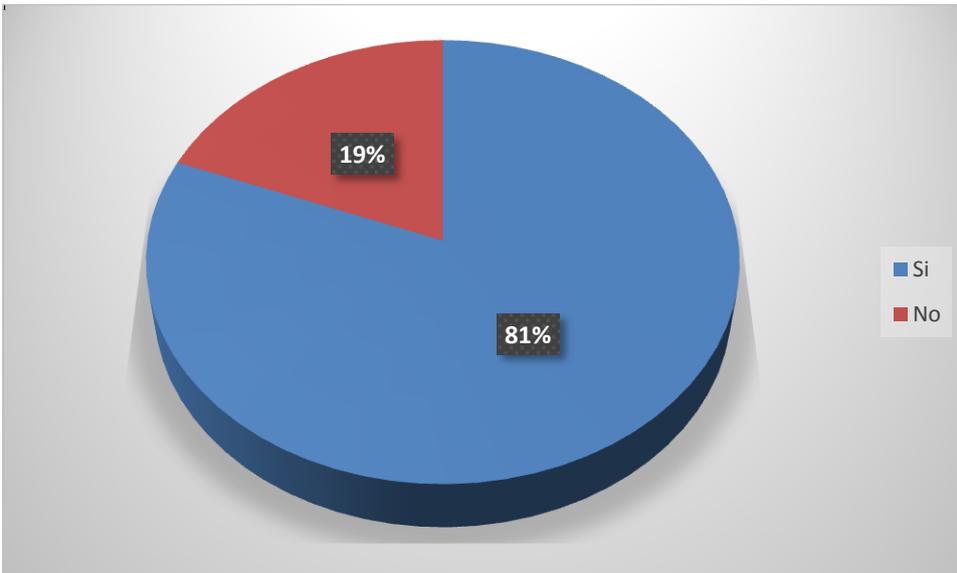
**Interpretación:** En la tabla 06 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 71% solicitó el crédito a corto plazo y el 29% no solicitó crédito.



**Figura 07:** Tasa de interés que pago mensualmente.

**Fuente:** Tabla 07

**Interpretación:** En la tabla 07 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 57% pagó el 1.54% mensual y el otro 24% el 2.97% mensual y el 19% no solicitó crédito.

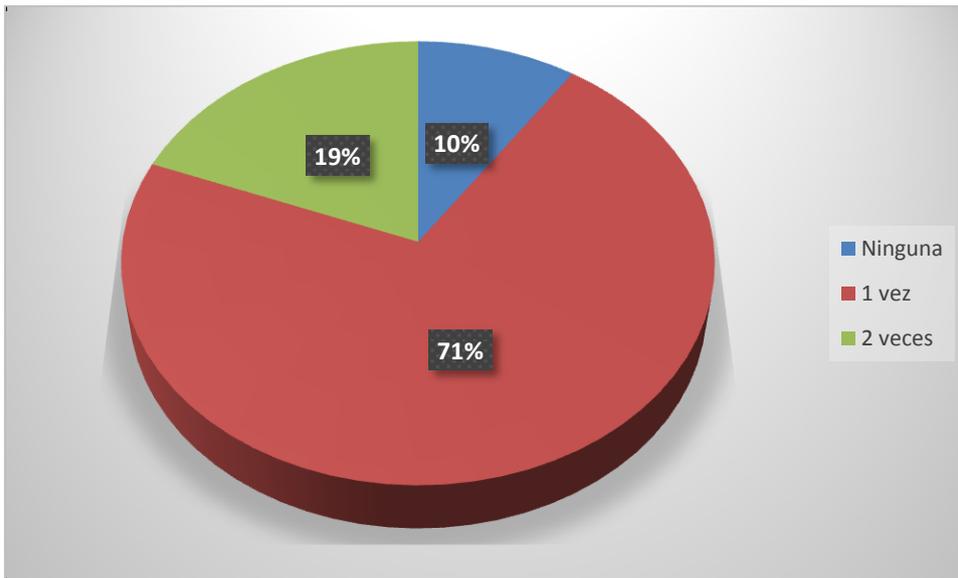


**Figura 08:** El monto del crédito solicitado fue otorgado en su totalidad.

**Fuente:** Tabla 08.

**Interpretación:** En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito de acuerdo al monto solicitado en el año 2015, el 56% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 30% no fue el monto solicitado y el 14% no solicitó crédito.

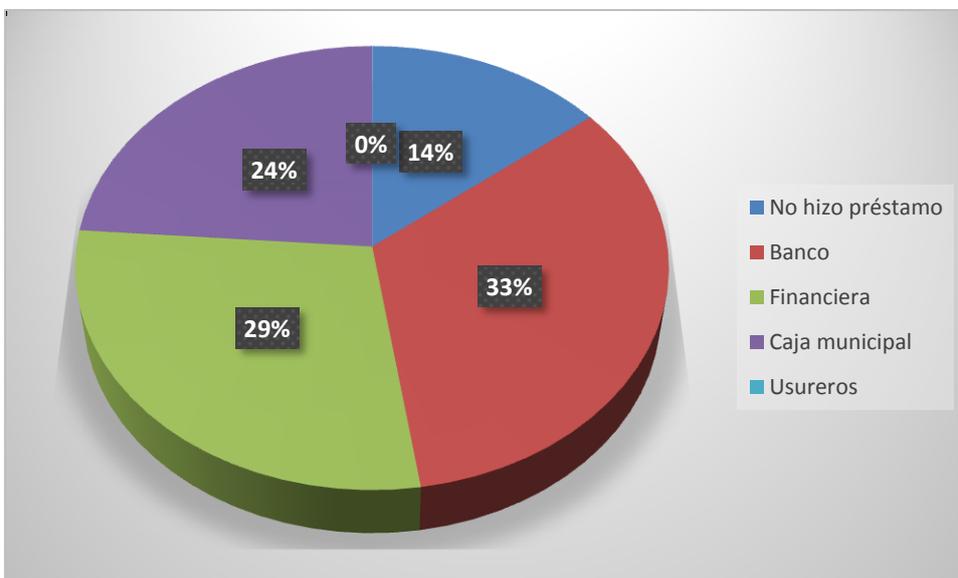
En el año 2016



**Figura 09:** El crédito solicitado cuantas veces lo realizó.

**Fuente 09:** Tabla 09.

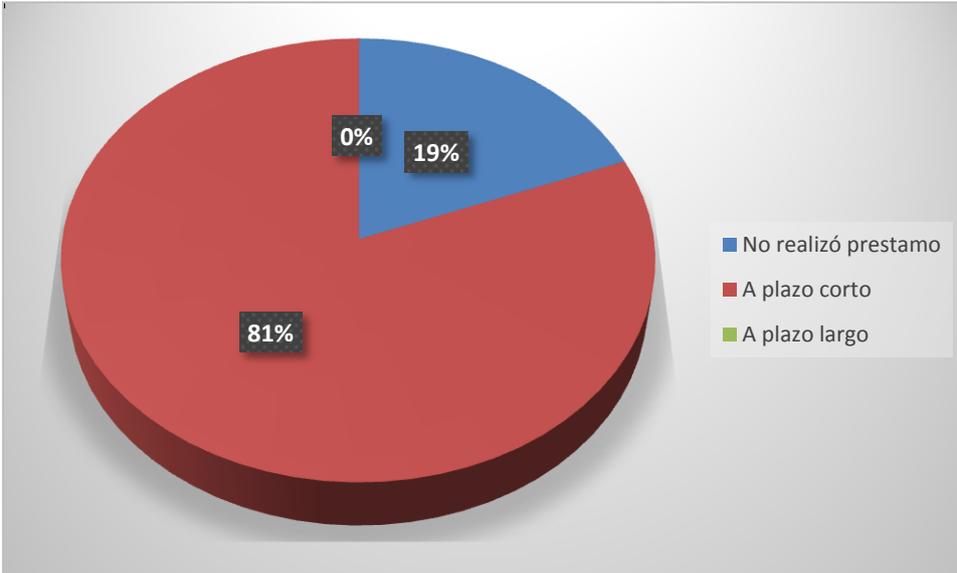
**Interpretación:** En la tabla 09 se observa que, de las MYPE encuestadas que recibieron crédito en el año 2016, el 77% solicitó 1 vez, el 18 % solicitó el crédito 2 veces, y el 5% no solicitó el préstamo.



**Figura 10:** Entidades financiera en donde solicitó el crédito.

**Fuente:** Tabla 10.

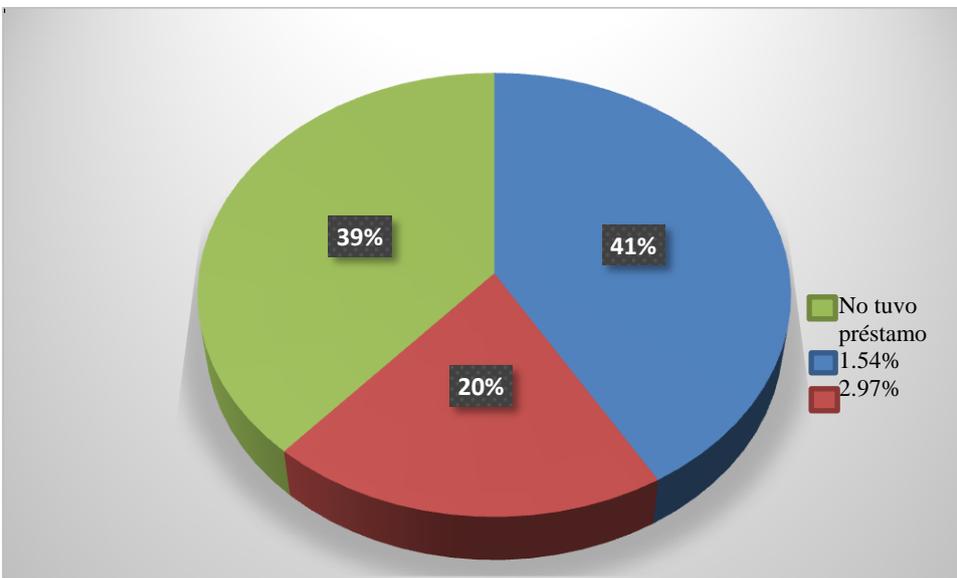
**Interpretación:** En la tabla 10 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 33% solicitó al banco, el 29% a las financieras, el 24% a las cajas municipales, y el 14% no solicitó crédito.



**Figura 11:** El crédito solicitado a que tiempo lo realizó.

**Fuente:** Tabla 11.

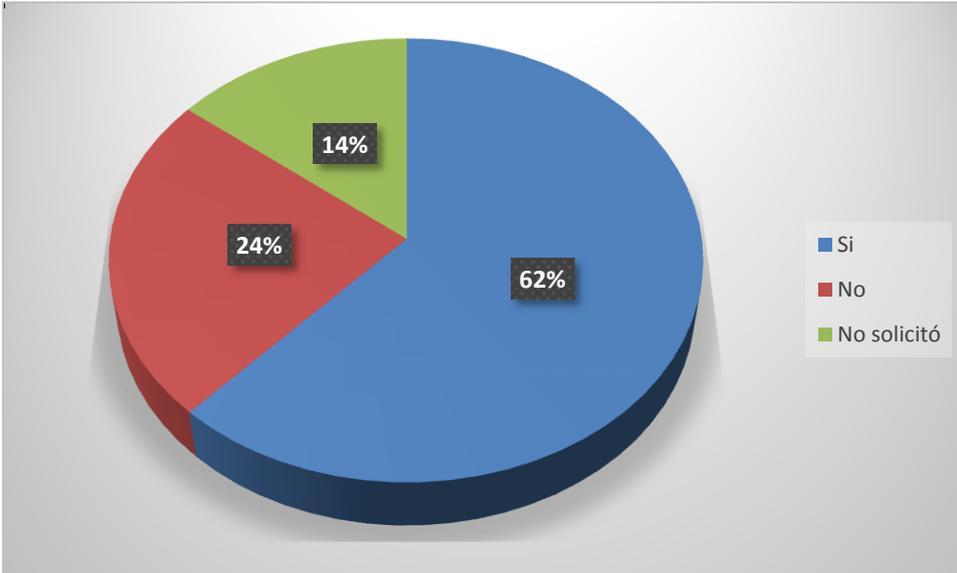
**Interpretación:** En la tabla 11 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016 el 81% solicitó el crédito a corto plazo y el 19% no solicitó crédito.



**Figura 12:** Tasa de interés que mensualmente pagó.

**Fuente:** Tabla 12.

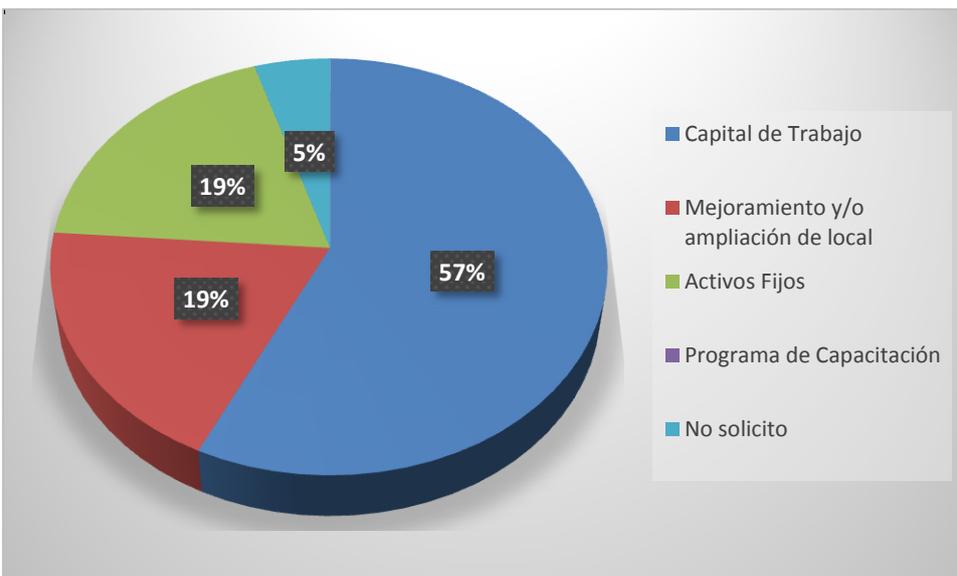
**Interpretación:** En la tabla 12 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 60% pagó el 1.54% mensual, el 21% pagó la tasa de interés del 2.97% mensual y el 19% no solicitó crédito.



**Figura 13:** El crédito obtenido fuero en los montos solicitados.

**Fuente:** Tabla 13.

**Interpretación:** En la tabla 13 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2016, el 82% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 14% no fue el monto solicitado y el 4% no solicitó crédito.

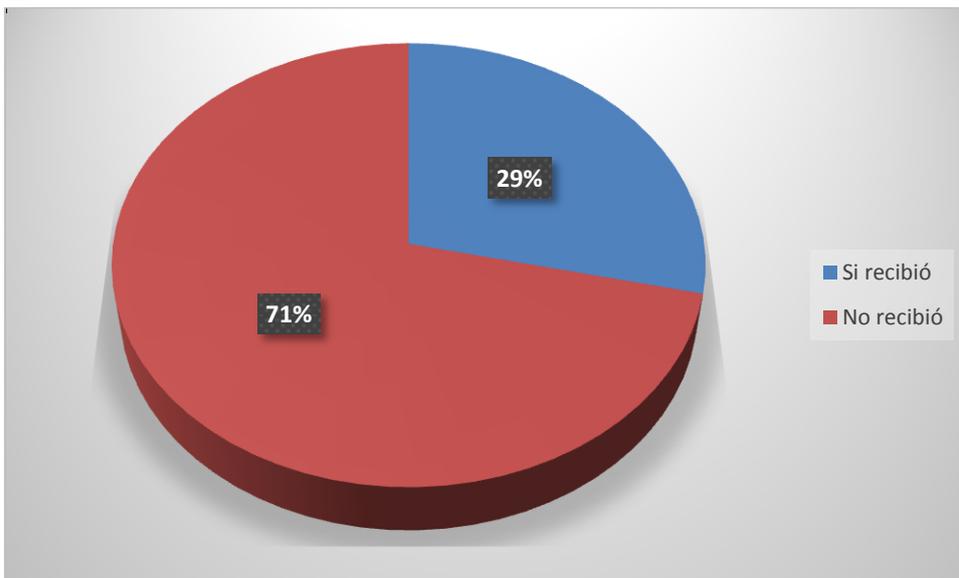


**Figura 14:** El crédito financiero en que fue invertido

**Fuente:** Tabla 14.

**Interpretación:** En la tabla 14 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2015 y 2016, el 57% lo invirtió en capital de trabajo, 19% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 19% en activos fijos y el 5% no solicitó crédito.

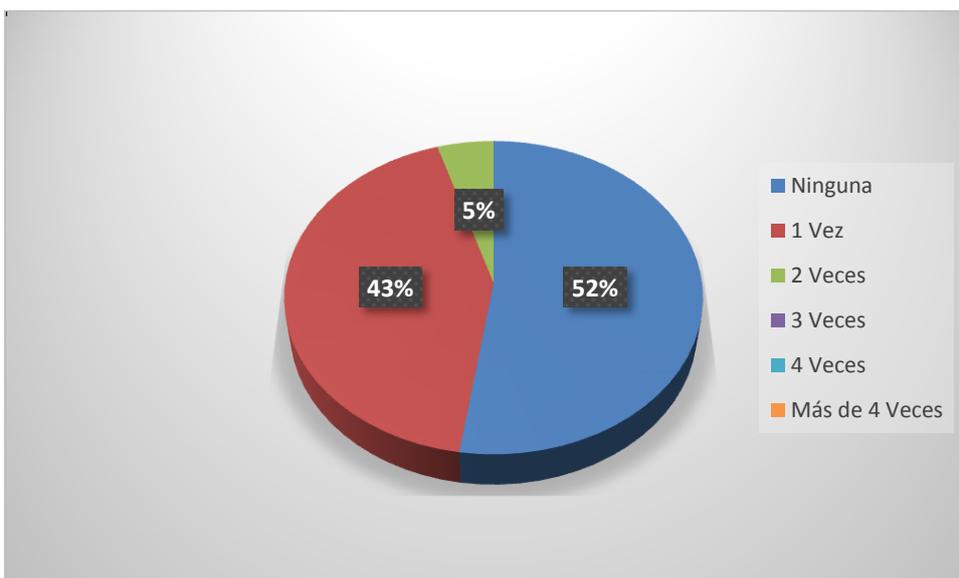
### De la capacitación a las MYPE.



**Figura 15:** Usted recibió una capacitación previa a la obtención del préstamo.

**Fuente:** Tabla 15.

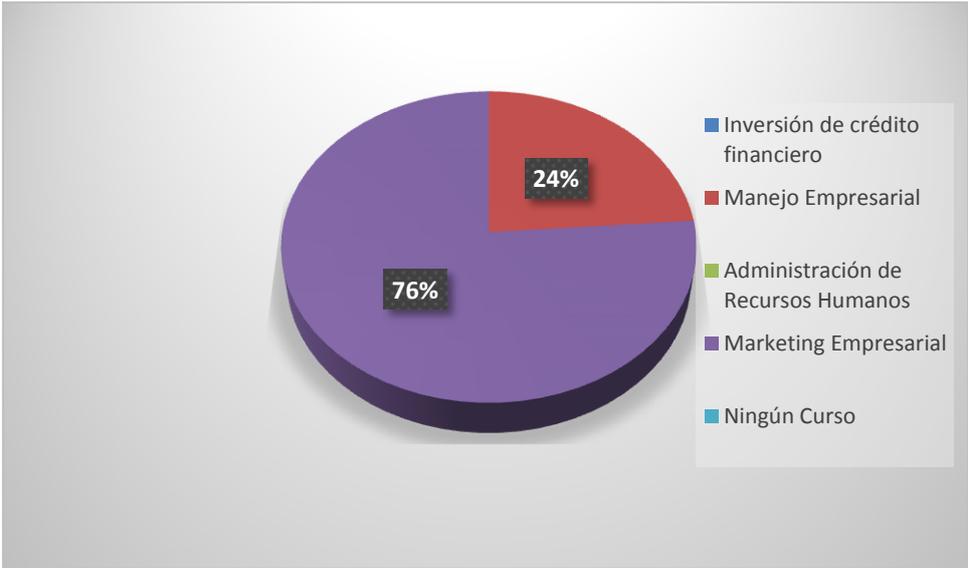
**Interpretación:** En la tabla 15 se observa que del 100% de los encuestados, el 59% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo y el 41% sí lo recibió.



**Figura 16:** Cantidad de cursos de capacitación que ha recibido en los dos últimos años.

**Fuente:** Tabla 16.

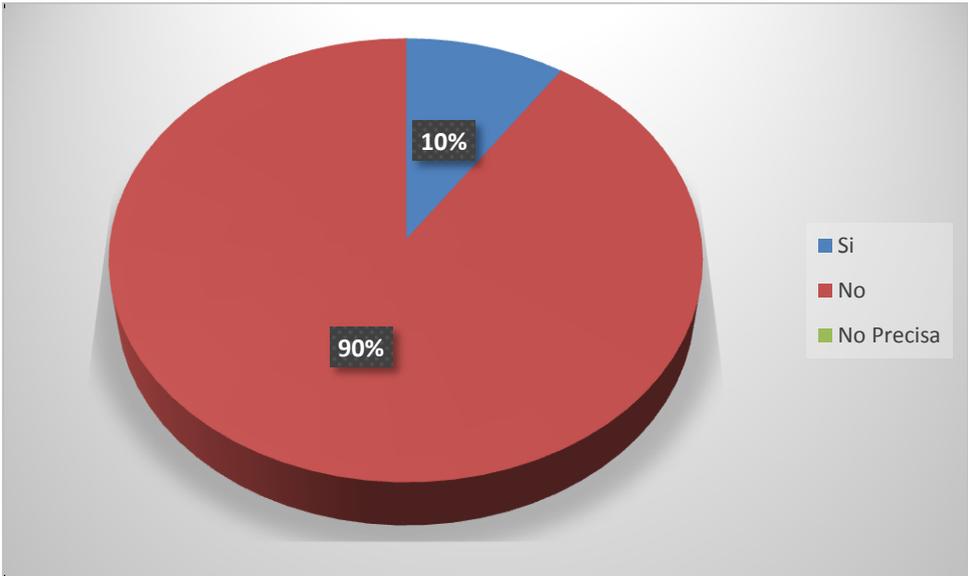
**Interpretación:** En la tabla 16 se observa que del 100% de los encuestados, el 43% ha recibido un curso de capacitación, el 5% ha recibido dos cursos de capacitación el 52% no recibió ningún curso de capacitación.



**Figura 17:** Cual fue el curso en que se capacitó.

**Fuente:** Tabla 17

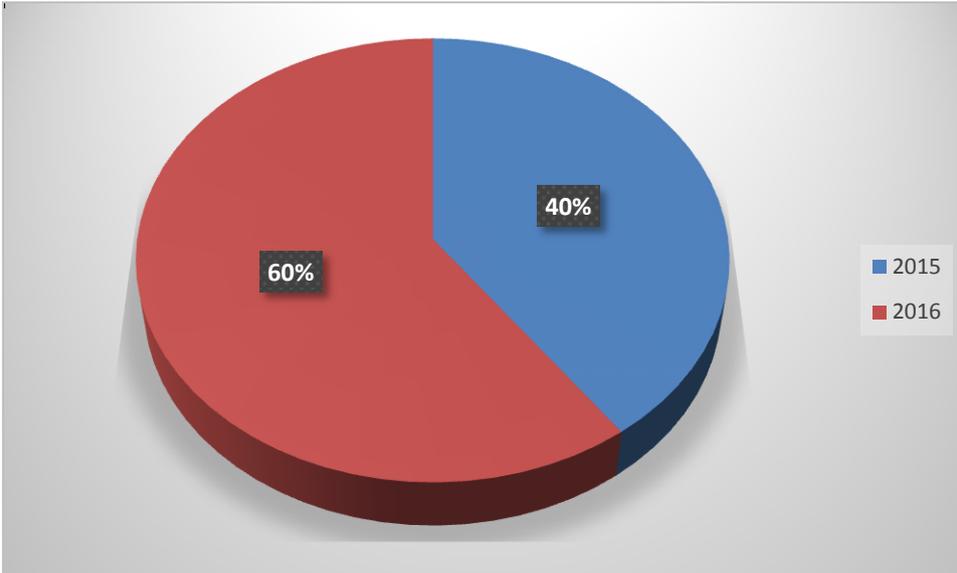
**Interpretación:** En la tabla 17 se observa que del 100% de los encuestados, el 24% ha recibido capacitación en el área de manejo empresarial y el 76% no recibió ninguna capacitación.



**Figura 18:** El personal de su empresa ha recibido capacitación de algún tipo.

**Fuente:** Tabla 18.

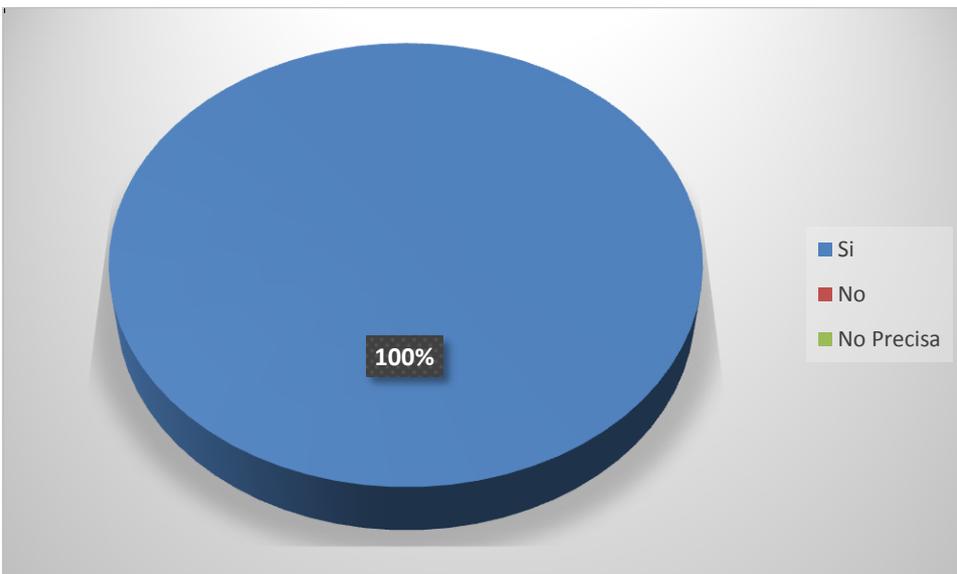
**Interpretación:** En la tabla 18 se observa que del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 10% manifiesta que su personal si recibe capacitación.



**Figura 19:** En cuál de los años recibió más capacitaciones.

**Fuente:** Tabla 19

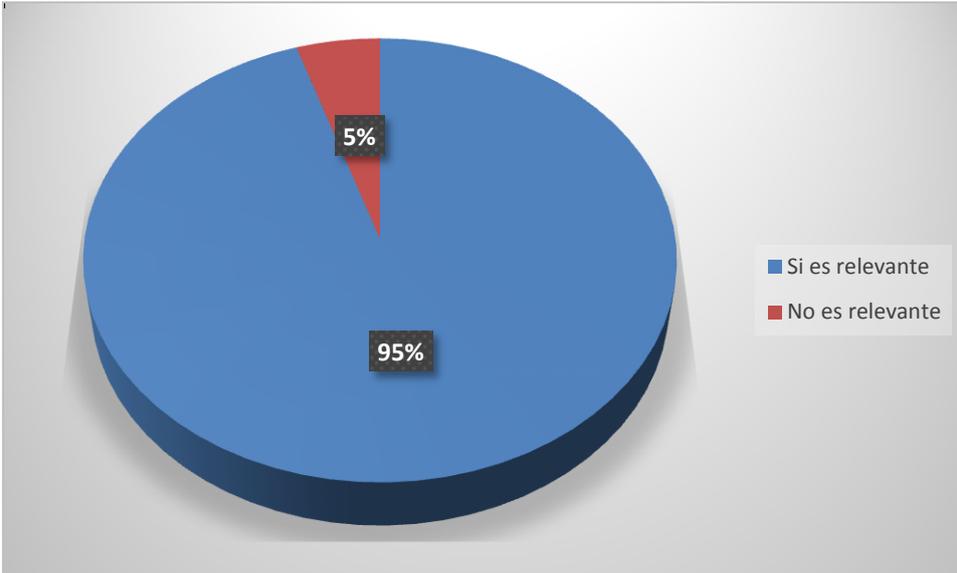
**Interpretación:** En la tabla 19 se observa que del 100% de los encuestados, en el año 2016 el 60% manifiesta haber recibido más capacitación y en el 2015 solo el 40% recibió capacitación.



**Figura 20:** Considera que la capacitación es una inversión.

**Fuente:** Tabla 20

**Interpretación:** En la tabla 20 se observa que del 100% de los encuestados, todos consideran que la capacitación como empresarios es una inversión.

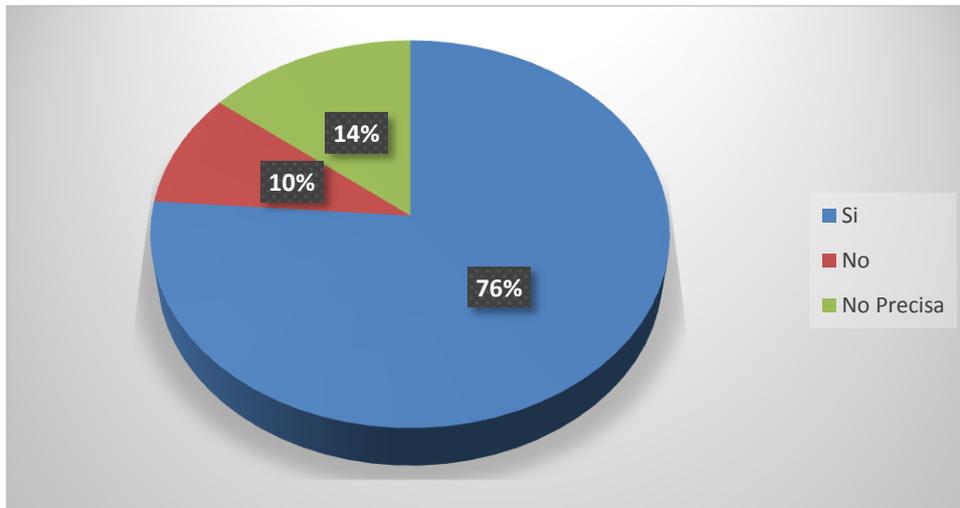


**Figura 21:** Considera que es relevante para su negocio la capacitación a su personal.

**Fuente:** Tabla 21

**Interpretación:** En la tabla 21 se observa que del 100% de los encuestados el 86% manifiesta que la capacitación del personal es relevante para su empresa y el 14% opina lo contrario.

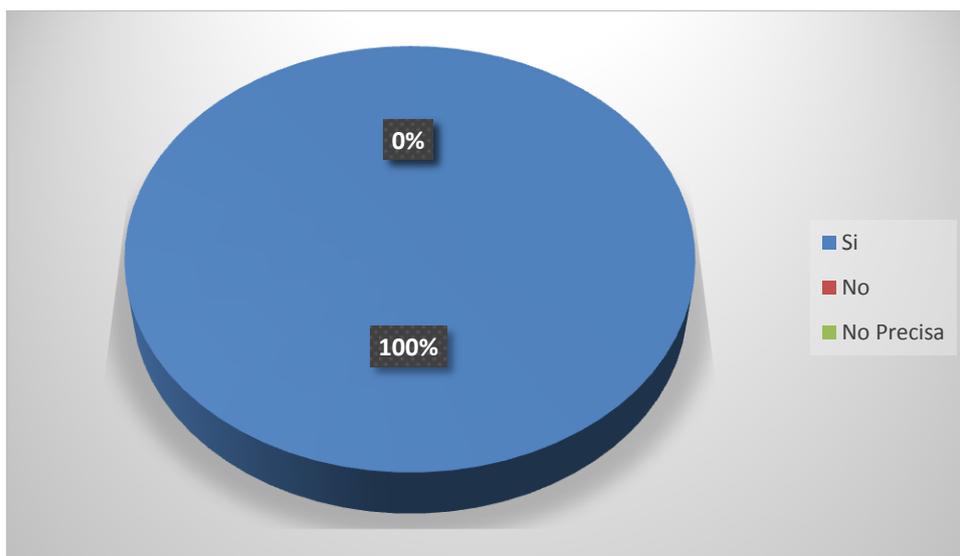
## La rentabilidad de las MYPES



**Figura 22:** El financiamiento obtenido ayudó en la mejora de la rentabilidad de su negocio.

**Fuente:** Tabla 22.

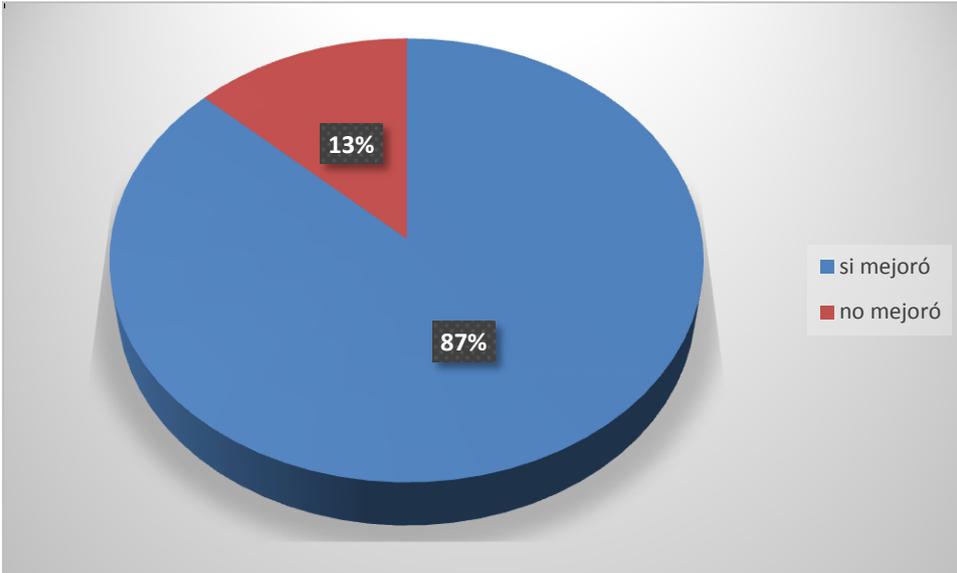
**Interpretación:** En la tabla 22 se observa que del 100% de los encuestados, el 76% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa y el 10% manifiesta que no mejoró, el 14% no sabe precisar.



**Figura 23:** La capacitación ha contribuido para la mejora de la rentabilidad de su empresa

**Fuente:** Tabla 23.

**Interpretación:** En la tabla 32 se observa que del 100% de los encuestados, el total de ellos cree que la capacitación sí mejora la rentabilidad de la empresa.



**Figura 24:** Cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años

**Fuente:** Tabla 24

**Interpretación:** En la tabla 24 se observa que del 100% de los encuestados, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los 2 últimos años, el 14% opina que no.