

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
PANADERÍAS EN LA PROVINCIA DE HUARAZ PERIODO -
2016

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR:

BACH. OLIVERIO TADEO FERNÁNDEZ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2018

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad
de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en
la provincia de Huaraz periodo - 2016”

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la salud y mantenerme con vida, que con su bendición me ha permitido pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día. Estoy seguro que mis metas planteadas darán fruto en el futuro y por ende me debo esforzar cada día para ser mejor.

A nuestra casa Superior Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote”, por albergarnos durante nuestra vida estudiantil, y a todos nuestros docentes por brindarnos sus conocimientos para formarnos profesionalmente.

Al DR. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez,
Docente tutor investigador de la Uladech
Católica Centro Académico de Huaraz
por el invaluable apoyo que me han brindado.

Oliverio Tadeo

DEDICATORIA

A nuestro altísimo Padre Dios, quien me
permite cumplir esta meta trazada en mi vida.

Gracias Dios mío por estar en cada paso
guiándome y brindarme la fortaleza
para afrontar el día a día.

Con mucho amor a mis Padres, Wenceslao
Tadeo Toribio y Anatólica Fernández Reyes
y Hermanos. Que gracias a su amor inmenso
y apoyo incondicional de poder brindarme la
posibilidad de poder lograr mis sueños, estoy
donde estoy es por ellos, en la trayectoria de
mi vida me dieron de todas las herencias una
carrera con la que pueda defenderme y
alcanzar todos mis anhelos y metas.

Oliverio Tadeo

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías de Huaraz?, y para dar respuesta al problema se planteó por objetivo general, determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz. La investigación fue de manera cuantitativa y descriptiva y para el recojo de la información se eligió en forma dirigida, obteniendo una muestra de 23 MYPE como población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando el método de la encuesta donde se obtuvo los siguientes resultados en el inicio de su negocio del financiamiento: del 100%, el 61% inició su negocio con monto de S/35,000.00 a más, el 26% con un monto de S/25,000.00 a S/35,000.00 y el 13% con un monto S/20,000.00 a S/25,000.00. En cuanto a la capacitación, el 48% de los trabajadores recibieron capacitación, para la formalización de su MYPE en el año 2011, el 30% en el año 2013 y el 22% en el año 2012. Por lo tanto la mayoría de las MYPE trabajan con financiamiento propio y/o del sistema no bancario así como juntas, prestamos de familiares directos con altos intereses mensuales.

Palabra clave: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

Abstract

The present research work had as a statement of the problem What are the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector of Huaraz bakeries?, and to respond to the problem was raised by general objective, determine the characteristics of the financing, the training and the profitability of the Micro and Small Companies of the trade sector bakeries in the province of Huaraz. The research was quantitative and descriptive and for the collection of information was chosen in a targeted manner, obtaining a sample of 23 MYPE as a population, to which a questionnaire of 13 closed questions was applied, applying the survey method where obtained the following results in the beginning of its financing business: of 100%, 61% started its business with an amount of S / 35,000.00 plus, 26% with an amount of S / 25,000.00 to S / 35,000.00 and 13% with an amount S / 20,000.00 to S / 25,000.00. In terms of training, 48% of the workers received training, for the formalization of their MYPE in 2011, 30% in 2013 and 22% in 2012. Therefore, the majority of MSEs they work with their own financing and / or the non-banking system as well as together, loans from direct family members with high monthly interest.

Keyword: Financing, Training and Profitability.

INDICE

Título de la Tesis (caratula).....	I
Hoja de Firma del jurado y asesor.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Resumen.....	VI
Abstract.....	VII
Índice.....	VIII
Índice de gráficos, tablas y cuadros.....	X
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	9
2.1. Antecedentes.....	9
2.2. Bases Teóricas.....	27
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	27
2.2.2. Teoría de la Capacitación.....	30
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.....	37
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	46
2.3.1. Definición de las micro y pequeñas empresas.....	46
2.3.2. Definiciones del financiamiento.....	49
2.3.3 Definiciones de la Capacitación.....	52
2.3.3. Definiciones de la rentabilidad.....	56

III.	METODOLOGIA.....	60
3.1.	Tipo y nivel de investigación.....	60
3.2.	Diseño de la investigación.....	60
3.3.	Población y muestra.....	62
3.4.	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	65
3.5.	Plan de análisis.....	66
3.6.	Matriz de consistencia.....	67
3.7.	Principios éticos.....	68
IV.	RESULTADOS.....	69
4.1.	Resultados.....	69
4.2.	Análisis de resultados.....	74
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	77
5.1	Conclusiones.....	77
5.2	Recomendaciones.....	78
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	79
	ANEXOS.....	85
	ANEXO 1: TABLAS Y FIGURAS.....	85
	ANEXO 2: CUESTIONARIO.....	92
	DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES.....	93

Índice de tablas y figuras

Tabla y figura 1.....	69-85
Tabla y figura 2.....	69-85
Tabla y figura 3.....	70-86
Tabla y figura 4.....	70-86
Tabla y figura 5.....	70-87
Tabla y figura 6.....	71-87
Tabla y figura 7.....	71-88
Tabla y figura 8.....	71-88
Tabla y figura 9.....	72-89
Tabla y figura 10.....	72-89
Tabla y figura 11.....	72-90
Tabla y figura 12.....	73-90
Tabla y figura 13.....	73-91

I. Introducción

El presente proyecto deriva de la línea de investigación titulada: “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú”, es por ello que hemos considerado pertinente investigar las tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente.

En esta perspectiva, las Micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Micro y pequeñas empresas. Según Huamaliano (2012) en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y Fortalecimiento de Micro Emprendimientos, se ocupa de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus organizaciones. Otra propuesta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa, las que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más destacado es el proyecto financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos. En la economía peruana las MYPE son los que más generan trabajo, asimismo coopera con un elevado porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI). Aunque, se considera que es una de las secciones con pocos soportes concretos. Así lo decreta el catedrático Lourffat de la Universidad ESAN, al observar que no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de las MYPE en el mediano plazo. Para poder dar solución estas dificultades, plantean un sistema nacional de capacitación mediante una guía de acciones y tácticas que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que debe encontrarse un organismo regulador que establezca las bases, donde señalan las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, (Lourffat, 2008).

Vizcarra (2009) señala que no solamente el financiamiento es un punto clave para el desarrollo de las MYPE, a esto también se le suma la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las MYPE, de acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el término capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos; por lo tanto, las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. Peña (2012) en su estudio sobre “El financiamiento y la asistencia internacional”, indica que la circulación del capital a nivel mundial han aumentado a un ritmo extraordinario a inicios de la década de los 90, sin embargo han estado presente en el proyecto de endeudamiento internacional representados en créditos y préstamos internacionales, estos han ido perdiendo potencia, cediendo importancia a la Inversión Extranjera Directa (IED) que lidera hoy la tendencia cada vez más fuerte de la Globalización económica, esta trae consigo, el libramiento del comercio, la inversión, la desregulación de los mercados y un papel importante cada vez más sobresaliente del sector privado en liderazgo de las empresas transnacionales, frente a una presencia aún más reducida del Estado. Las MYPE han contribuido al aumento del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor, ya que, de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor entretanto que en otros países el índice promedio es de 9% es una de las primordiales fuentes de empleo y proporciona una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, asimismo puede constituirse en apoyo importante para la gran empresa. (Grupo la república, 2012).

En América Latina, las MYPE son los impulsores del desarrollo económico, por ello, es ocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, originar los instrumentos apropiados para apoyarlas. Estos instrumentos son primordiales para el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. Por lo tanto en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están analizando algunas medidas positivas para ascender el financiamiento hacia las MYPE. Como se indica más adelante las MYPE realizan un rol fundamental en el desarrollo de nuestro país, por ello, la presente investigación se justifica porque permitirá comprender las principales características del financiamiento y la capacitación que vienen teniendo las MYPE, y de qué manera se ven reflejadas en su rentabilidad.

En el Perú el financiamiento, rentabilidad y la capacitación señala una clara tendencia creciente. La rentabilidad es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5,8 % anual, preparándose que el subsector de prendas de vestir a partir del año 2000 empieza a presentar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar de la perspectiva que es positivo, el financiamiento también podrá presentar dificultades que van desde un alto nivel de endeudamiento, que se incrementa el coste del préstamo. Las micro y pequeñas empresas (MYPE) se establece como el centro del desarrollo rentable, de acuerdo a su capacidad para brindar empleos, facilidad en la estructura organizacional, adaptación a la mejora y a los movimientos del mercado; sin embargo, las micro y

pequeñas empresas no tienen acceso a los apoyos financieros que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se ceden a través de intermediarios financieros.

Posteriormente, para identificar las barreras de las MYPE para su formalización planteamos el enunciado del problema de la investigación, ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016?

Para poder dar solución al enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016

Asimismo, para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características del financiamiento de las Micros y Pequeñas Empresas panaderas en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la capacitación de las Micros y Pequeñas Empresas panaderas en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la rentabilidad de las Micros y Pequeñas Empresas panaderas en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

Por tanto, esta investigación resulta importante, porque va a posibilitar que las funciones de distintas áreas estén divididas en manos de personal idóneo y calificado para ejercer sus respectivas labores, y los dirigentes de la empresa puedan tomar mejores decisiones, y también para aportar a la sociedad sobre la importancia de las Empresas de servicios dar a conocer y profundizar este proyecto.

La investigación se justifica porque es primordial conocer en el ámbito de estudio las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro panaderías, ubicadas en la provincia de Huaraz. De igual forma, la investigación incluso se justifica porque nos proporcionará tener ideas mucho más concretas y prácticas de cómo ejecuta el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio.

Los resultados de la investigación, servirán como fuente de información en la comunidad académica de ULADECH – CATÓLICA a más de llenar un vacío existe el sistema de conocimientos teóricos, carentes en este campo. Como bases teóricas se consideran un conjunto de teorías, conceptos, definiciones, principios y leyes normados por el estado peruano para darle un sustento teórico explicado a la investigación.

Por lo consiguiente la Metodología de la investigación fue de tipo cuantitativa, porque la recolección de datos y en la manifestación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio, cuyo diseño de la investigación fue no experimental y/o descriptivo simple, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población estuvo constituida por 50 micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz, dedicadas al sector comercio rubro panaderías, conformada por los gerentes y los trabajadores, varones y mujeres, contratados de 20 a 40 años. La muestra estuvo constituida por 23 micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz, no probabilística por decisión correspondiente a los trabajadores de las diferentes oficinas de las empresas panaderas, número de trabajadores 3 a 6 por cada empresa, y para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

Actualmente existen una secuencia de tendencias globales, que se manifiestan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se señalan: el cambio elemental de una economía mundial asentada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la investigación y la innovación; la alígera globalización de

mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el incremento y concordancia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión apresurada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de dependencia instantánea. Todas estas tendencias asociadas, crean un medio comercial que en nada se asemeja al que existía hace algunos pocos años anteriores. En un mundo en donde el enfrentamiento se ha tornado tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá renovarse tenazmente.

En este aspecto, las micro y pequeñas empresas del mundo han avanzado, no se han quedado tranquilas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se formaron como MYPE. En el entorno local, las empresas panaderas habitualmente, la mayor parte de sus ventas las generan en efectivo, estas pueden acogerse a diversas modalidades, formalidades, términos, que manifiesta a un plan solícitamente experimentado de acuerdo con las mejores beneficios internas de las empresas en concordancia con el mercado de consumidores y la competitividad con otras entidades que ofrecen los mismos productos.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

Internacional

Vega (2013) en su tesis titulado; Análisis del financiamiento para las MYPE en la región Piura; realizado en España. La investigación tuvo como objetivo principal dar a conocer a los empresarios de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) a donde financiarse; como también darles a conocer que instituciones programas los pueden apoyar y asesorar para iniciar su negocio. Así mismo el estudio fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, en la cual concluye que las micro y pequeñas empresas en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país.

Sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú, así mismo manifiesta que ésta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad; las cajas municipales de ahorro y crédito se han constituido en las principales instituciones financieras de las provincias, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes.

Velecela (2013) en su tesis de maestría titulada “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes”, realizada en la Universidad de Cuenca Ecuador. Tuvo como objetivo general analizar las fuentes de financiamiento de la pymes ecuatorianas. La tesis fue del tipo descriptiva, no experimental, transversal, aplicó encuesta. Concluyó que no existió un amplio apoyo de los grandes bancos a las pymes, que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las pymes ecuatorianas, que los propietarios de esta pymes no los utilizan por desconocimiento de su existencia, consideran que los procesos de solicitud de créditos son muy tediosos y que son muy caros, por eso acceden a los préstamos informales por su rapidez.

Que muchas de estas restricciones que se les presenta a los gerentes de las MYPE son las generadas por el sistema bancario, y que al no tener mucha aceptación, son los mismos bancos los que está acoplando estructuras para atender a las MYPE para proceder a la concreción de un crédito.

Nacionales

Villaseca (2013) en su investigación titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011. Tuvo como objetivo general conocer la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro hotelería en la ciudad de Talara, periodo 2011. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 18 Mype a las cuales se les aplicó un

cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron : respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , respecto al perfil de las Mype; el 67% de las Mype tiene una antigüedad de más de 3 años ; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes, respecto al financiamiento : el 45% ha recurrido al tipo de financiamiento de entidades bancarias; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local . Respecto a la capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 28% si recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las empresas dicen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad. Como conclusiones obtuvo La edad promedio de los representantes legales de las empresas estudiadas oscilan de 40 – 44 años de edad, representando el 56% de la muestra, así mismo el 92% de los propietarios son de sexo femenino y el 45% tienen educación superior completa; el 32% son profesores, el 80% de los encuestados mencionaron que su objetivo era generar ingresos para la familia.

Rodríguez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

Claros (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta – provincia de Chincha, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta-provincia de Chincha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chincha Alta,

año 2014, con el 44% (Cuadro N° 13) los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Por otro lado **Aguilar (2014)** en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro consultorios obstétricos ambulatorios en el departamento Puno. Periodo 2012-2013, plantea como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro consultorios obstétricos ambulatorios, del departamento puno. Periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva no experimental, para la realización se escogió una muestra de 15 Mypes de una población de 15 empresas del sector servicio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 93% son adultos, el 93% tiene estudio superior universitario completo, el 53% son convivientes. Respecto a las características de las Mypes: el 47% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 73% afirman que su empresa es informal, el 60% tiene un trabajador permanente y el 100% fueron creadas con

el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades bancarias ya que el otro 73% recibió financiamiento de terceros, en el año 2012 el 67% fue a corto plazo, ya que el otro 27% no sabe precisar el plazo de crédito, en el año 2013 el 73% fue de corto plazo, ya que el otro 20% no saben precisar el plazo de credo. Respecto a la capacitación: el 40% si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 33% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 87% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

Mejía (2014) en su tesis titulada: el financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental. Obteniendo como resultado que el 30% de las Mype cuentan con más de tres años de actividad, que en el 70% de las Mype laboran de dos a cuatro trabajadores, que el 100% se encuentran formalizadas y fueron creadas con el objetivo de obtener ganancias. Que el 80% de los propietarios tiene entre 30 a 50 años de edad, que el 60% son de sexo

masculino, que el 40% tiene estudios superiores técnicos completos, que son las Cajas Municipales las que financian su capital de trabajo en un 70% que han recibido capacitación para administrar el crédito recibido, que el 100% capacita y adiestra a su personal y que su rentabilidad aumentó gracias al financiamiento y capacitación.

Por su parte **Anticona (2015)** en su estudio de investigación temática: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente - provincia de Cañete, 2014”, menciona como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de celulares del distrito San Vicente- Provincia de Cañete, 2014.

La investigación fue de diseño no experimental - descriptivo, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 25% de

las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio.

Respecto a la capacitación: El 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos porque no lo solicitaron pero si lo habían visitado los bancos para otorgarles préstamos. Respecto a la rentabilidad: El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que, poco menos de 1/3 de las MYPE estudiadas solicitaron créditos de terceros para financiar su actividad productiva y el resto (poco más de 2/3) lo hizo con recursos propios (autofinanciamiento).

Regionales

Peña (2014) en su tesis titulada: caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio–rubro venta de prendas de vestir para damas del Distrito de Nuevo Chimbote del año 2013. La investigación fue Cuantitativa-Descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 15 Mype de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Mype encuestadas está debidamente formalizada, mientras que el 60% trabaja en la informalidad.

En cuanto al financiamiento el 33% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias, el 20% utilizó financiamiento de usureros y solo el 7% utiliza financiamiento bancario. Con respecto en que invirtieron el financiamiento el 40% de los representantes de las Mype, contestaron que lo utilizaron para su capital de trabajo. Finalmente, las conclusiones son: La gran mayoría de las Mype encuestadas no está debidamente formalizadas y se deciden por un financiamiento no bancario. Llegando a las conclusiones que el micro empresarios son informales el 30% del financiamiento es de no bancarias. Como recomendación obtuvo que los micros empresarios deban de formalizarse para obtener financiamientos para que puedan tener más capital.

Giraldo (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro ferreterías del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 86% es masculino y el 64% tiene estudios superiores universitarios incompletos. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 36% afirman que tienen

más de 4 años en la actividad empresarial y el 50% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 79% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 21% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación del otorgamiento de préstamos, el 14% si recibió capacitación y el 7% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 79% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmo que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Gómez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron

financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Ramírez (2015) en su informe final titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro Recreo Campestre de la Provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados fueron : el 40% de los representantes, tienen una edad entre 56 a 65 años de edad, el 40% tienen una educación de nivel secundario concluido, el 46.67% se dedican a la agricultura, asimismo el 40% las MYPE tiene una antigüedad mayor de 11 a 15 años, el 66.67% cuentan con trabajadores estables, el 73.33% son formales por lo que están registrados en

la SUNAT y emiten comprobante de pago, del 86.67% de las MYPE su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% solicito a una institución financiera no bancario y el crédito fue a corto plazo, el destino del crédito recibido fue como capital de trabajo, el 86.67% de las MYPE son rentables y los encuestados son conscientes que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y finalmente el 86.67% afirman que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2014. Concluyendo que el 100% son adultos entre varones y mujeres, las MYPE son formales, asimismo su financiamiento es propio y préstamo y en el año 2014 han sido rentables.

Locales

Dueñas (2014) en su tesis titulada: La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013. Tuvo como objetivo general estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, esto es de suma importancia debido a que permite poder desarrollarse al micro y pequeños empresarios, Se ha desarrollado siguiendo la metodología descriptiva y correlacional de corte transversal. La recolección de datos se efectuó siguiendo la técnica de la encuesta bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis, direcciones de Internet, encuestas, para la recolección de información, se obtuvo los siguientes resultados: con relación a la situación actual de las Mype, el 70% se encuentran administradas en su mayoría por varones, el 57.5% tienen una edad entre 30 y 50 años, el 55% tiene estudios superiores; con relación a las

características de las Mype, el 70% son formales, tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas, productos que están relacionado con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas , muebles, artículos para la construcción etc. El 60% operan en local propio, el 62.5% tienen una permanencia de 1 a 5 años en la actividad, con relación a las características del Financiamiento, el 52.5% inicio sus actividades con los ahorros personales, el 95% de las Mype accedió a financiamiento más de 1 vez, el cual fue invertido en capital de trabajo; con relación a la administración del financiamiento, el 80% de estas destino el crédito a la empresa, por lo que el 70% pudieron cumplir sus metas; con relación al crecimiento de las Mype y el financiamiento, el 60% incremento sus ventas entre 25% y 50%, así mismo el 65% incremento sus ingresos de 0% a 25% , el cual hizo crecer a la empresa en su gran mayoría hasta un 50%. Concluimos que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del Financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana. Recomendación es que el financiamiento de crediticio para las Mype de Huaraz debe ser de acuerdo a la economía del micro empresarios para que así la sociedad Huaracina sea beneficiosa.

Peláez (2013) en su tesis de investigación titulada: incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. Tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue cuantitativo descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 MYPE de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 31 a 40 años la cual representa un 60%; el 60% tiene instrucción universitaria; en tanto al perfil de la MYPE el 60% de los representantes dijeron tener trabajadores permanentes en su negocio. Respecto al financiamiento, el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos 40 últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR.HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado. Como conclusiones en relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio,

representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las Mypes refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%.

Solís (2013) en su tesis de investigación titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de Independencia de la provincia de Huaraz, periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Independencia provincia de Huaraz, periodo 2011. Es una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño no experimental, se aplicó una encuesta a 10 Mype del Distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 62% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción Secundaria completa. En el periodo de estudio el 36 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 64% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 60% de los que recibieron

financiamiento de terceros, recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 40% siendo lo contrario. El 89 % indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro hoteles); El 56% tienen 1 trabajador permanente. El 67% afirmo que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 33% indica que no mejoró, El 82% afirmo que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 18% indicó que disminuyó.

Chávez (2013) en su tesis denominada: el financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012. La investigación tuvo como objetivo principal determinar y describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro peluquerías del distrito de Huaraz 2012. La investigación fue cuantitativa –descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 25 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, usando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 64% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 36% del financiamiento recibido lo utiliza en compra de activos; el 28% en capital de trabajo. Las dificultades para acceder al financiamiento son las garantías con 32%, altos intereses el 28%, plazos cortos con 24% y procedimientos largos el 16%. Con respecto la rentabilidad, el 68% manifestó que sus ingresos aumentaron. Así mismo, el 56% manifiestan que sus activos incrementaron. Y también el 64% consideran que el financiamiento obtenido ha mejorado la rentabilidad. Y Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas obtienen

financiamiento de entidades bancarias y no bancarias y ha permitido aumentar los ingresos, y obtuvieron mejor rentabilidad las empresas que accedieron al financiamiento. Recomendación es que el financiamiento de los bancos para las Mype de Huaraz debe ser de acuerdo a la economía del micro empresarios para que así la sociedad Huaracina sea beneficiosa.

Mendoza (2014) en su tesis titulada: financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013. El objetivo que se logró en su presente tesis fue: Determinar el financiamiento, la capacitación y Rentabilidad en las MYPE rubro panadería de Huaraz en el 2013. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo diseño descriptivo simple, población 65 propietarios y/o administradores en las MYPE de panadería, con muestra probabilística 56; se cumplió con el plan de procesamiento. Resultados: el 70% organizó su MYPE con deuda, el 57% con crédito Bancario, el 73% con fuente interna de financiamiento, el 64% se capacitó al obtener el crédito el 96% del personal de trabajadores recibió algún tipo de capacitación el 68% recibió más capacitación en el 2012; el 88% de propietarios y/o administradores cree que la capacitación es una inversión; el 95% cree que la capacitación es relevante para su MYPE, el 96% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su MYPE el 86% afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad de su MYPE y el 94% afirmaron que mejoró su rentabilidad en los últimos años. Conclusión: Queda determinada que el financiamiento, y la capacitación inciden en la Rentabilidad en las MYPE rubro panadería de Huaraz.

2.2 . Bases Teóricas

En esta investigación, se desarrolló el estudio del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas panaderas en la provincia de Huaraz. La perspectiva tiene apoyo de la literatura recientemente existente sobre el tema, al comenzar se presenta una evaluación breve de la demanda y oferta, en esta razón se prosigue con las principales características de cada uno de los mecanismos empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos que bajo nuestro esquema establecen los Micro y Pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad.

2.2.1. Teoría del financiamiento

2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera

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

2.2.1.2. Teoría de Modigliani y Miller

Esta teoría del financiamiento se fundamenta en la estructura de capital, que el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por lo tanto se contraponen a la teoría del financiamiento tradicional. Esta teoría parte de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. **(Alarcón, 2012)**

Proposición I: El valor de la empresa sólo depende de la capacidad generadora de renta de sus activos, no importa para nada de dónde se obtuvieron los recursos financieros; dicho de otra forma, tanto el valor total de mercado de una empresa, así como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, en ese sentido, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: Sostiene que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de Mercados, pero que este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. En caso de que el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los dueños de las empresas van a inclinarse por mejores demandas de aumentos en la rentabilidad. Esto implica que la tasa de crecimiento de la rentabilidad planificada y esperada por la administración se decrementa.

Proposición III: Se refiere a la que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera. La teoría tradicional de la estructura financiera, propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado.

La teoría tradicional no tiene un fundamento teórico riguroso, pero ha sido respaldada por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa, el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

2.2.1.3 Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, que nos menciona los siguientes:

➤ **Los ahorros personales:** Están constituidas por los ahorros de los titulares de la empresa, la principal fuente de capital, proviene de ahorros personales que son dueños o propietarios de la empresa.

- **Los amigos y los familiares:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son una de las alternativas de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy beneficioso para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Son las fuentes más habituales de financiamiento, los bancos y las uniones de crédito. Dichas instituciones facilitarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Ayudan a las entidades que se encuentran en crecimiento, a cambio de acciones o intereses parciales en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo.

2.2.2 Teorías de la capacitación

Peter Drucker (2009) en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

Chacal taña (2009) nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

2.2.2.1 La teoría de las inversiones en capital humano

Becker (1964) esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede

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

Esto llevó a Becker (1964) a distinguir entre dos tipos de capacitación: Capacitación “perfectamente” general. Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas. Por ejemplo el procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo. Capacitación “completamente” específica. Este tipo de capacitación incrementa la productividad

del trabajador en la firma que proporciona la capacitación pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Por ejemplo, programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo. (**Chacaltana, 2005**).

2.2.2.2 La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo es que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (**Becker, 1964**).

2.2.2.3 La Capacitación.

Se define como la educación formal de los promotores, sus estudios superiores o la capacitación o asesoría recibida sobre la calidad en la administración durante el desarrollo de su negocio, es reconocida por los microempresarios como un factor imprescindible para el fortalecimiento y la consolidación de sus empresas.

Maslow (2012) basándose en la teoría de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para construir un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes. Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos. Asimismo, Mc Gregory asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes tayloristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos, que han recibido y reciben una mayor influencia del enfoque de las relaciones humanas de Elton Mayo. Por otro lado, para Gerza existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: el aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las

organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

Garry (2009) la capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mype, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la

persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece en un diagnóstico, que debe incluir: las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Por su parte, para **León y Pons (2001)**, ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de su casa o trabajo. Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización y/o de su proyecto. En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad es la productividad de la inversión evaluada mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es decir, nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad (**Ferruz, 2010**).

2.2.3.1 Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz

fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la teoría de cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo (Alaitzm, 2002)

2.2.3.2 La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las varianzas existentes entre cada pareja de títulos.

Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores (**Herrera, Limón, y Soto, 2010**).

2.2.3.3 La rentabilidad económica

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

RE = Resultado antes de intereses e impuestos

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

2.2.3.4 La rentabilidad financiera

Se refiere a un indicador o razón calculada por periodo de tiempo del rendimiento obtenido por los capitales de la misma empresa, generalmente sin dependencia de la distribución del resultado. La fórmula que permite su cálculo implica al resultado neto y a los fondos propios a su estado medio.

La fórmula es la siguiente:

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

La concepción de la rentabilidad empresarial es amplia, a través de ella se pueden valorar los resultados financieros institucionales. Sin embargo, a pesar de los inconvenientes, es el indicador más utilizado por los administradores y contadores.

2.2.3.5. Teoría de la MYPE

La informalidad de las MYPE en América Latina y otros países

Schmidt (2006) menciona que, la evasión tributaria es una preocupación seria en muchos países de América Latina, Sus habitantes se niegan a pagar impuestos ni otros tipos de tributos. Manifiestan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos burocráticos inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, asimismo la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países. Si tales personas ya reciben un buen ingreso, gracias a los sobornos que perciben. América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de dificultades para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. En el Perú, de una muestra de 130 países, ocupa el puesto 115 por ejemplo, nuestro país demora 110 días registrar una empresa en promedio.

La informalidad de las MYPE en el Perú vinculado con países del mundo “Ministerio de Trabajo Promoción y Empleo (2006) manifiesta que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se vienen planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la contribución internacional, los gremios y las instituciones privadas de desarrollo, No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible antes el conjunto del país, el aporte de las Micro y pequeñas Empresas a la economía y el desarrollo nacional.

Asimismo, eran tratadas de manera genérica como sector informal. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país. Una señal positiva es que la tendencia al incremento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aun cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina. Países como Francia y México, o instituciones como la Comisión económica para América latina y el Caribe (CEPAL) y la Small Business Administration de Estados Unidos, utilizan métodos distintos a lo planteado por la Ley N°28015. A nivel internacional tenemos también una escala de criterios para identificar las características de las MYPE.

La informalidad de las MYPE en el Perú.

Lombardi (2004) afirma que en las regiones no existe una clara posición del espacio de promoción de las MYPE en la estructura del gobierno nacional. Para algunos gobiernos nacionales la promoción de las MYPE se ubica en la gerencia del desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a prompyme, siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento. En otros lugares, se ubica en la gerencia de desarrollo social tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales, y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más relacionada a los programas de actividad e ingreso; donde se equilibra la dirección regional de trabajo y promoción de empleo.

Cadenas productivas y nuevos emprendimientos en el Perú. En los últimos años Fernando Villarán de la Puente (Presidente de base, ex ministro de trabajo y de promoción del empleo) desde una perspectiva macroeconómica, el Perú está creciendo casi al 7% anual y se proyecta un 10% o más, para los próximos 5 años. En el año 2011 se negoció 7 mil millones, y a la fecha se ha triplicado esta cifra, pues negociamos 21 mil millones. En gran parte por el alza de precios de los metales, pero también se ha mostrado una inversión en producción y de exportaciones no tradicionales. La inflación ha sido muy baja y la balanza comercial arroja superávit.

Según la información del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que hace una elevación de la actividad emprendedora en diversos países del mundo, a través de ciertos indicadores. Uno de ellos es la cantidad de individuos que se encuentran en la actividad emprendedora. En el año 2004, el país que aparece con mayor actividad emprendedora en el mundo, es el Perú. Este resultado sirvió para colocarlo en el escenario internacional, pero también es cierto que muchos son microempresarios, trabajadores independientes. En el asunto de aquellos que son emprendedores por vocación o por oportunidad, son más dinámicos y modernos, entre tanto los que son por necesidad, no.

Es por esto que el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), al darse cuenta de ello, maneja ciertos parámetros para medir correctamente la actividad emprendedora. Lo importante a destacar de este estudio es lo que los peruanos son efectivamente emprendedores, algunos ejemplos de estas afirmaciones son los siguientes:

Gastón Acurio es uno de los peruanos de mayor proyección internacional. No solo tiene restaurantes en el Perú además de un programa de televisión exitoso, sino que tienes presencia regional, pues lo vienen a buscar inversionistas de todo el mundo para iniciar proyectos empresariales en sus países. Tiene un esquema de asociatividad, y así ya cuenta con establecimientos en varios países. De igual forma, en el discurso de Apertura de año académico de la Universidad del Pacífico, propuso una interesante meta, que es alcanzar a México en el número de restaurantes en el exterior. Planteó 200 mil restaurantes peruanos en el extranjero en periodo de 15 años, esta meta significa millones de puestos de trabajo en el exterior, así como también proveer de insumos que es lo básico para la cocina peruana y esto se debe a una parte porque tiene una mentalidad integradora. Supermercados Wong se trata de la cadena más importante en el Perú pues tiene por lo menos doce mil trabajadores, lo cual lo convierte en lo más grande empleadora del país, además de tener el volumen de ventas más alto de su sector. Su secreto proviene de trato al personal, cómo motivarlo, cómo ponerse la camiseta para dar un excelente servicio al cliente.

Kola Real de la familia Añaños, comenzaron su trayectoria empresarial en Ayacucho, el lugar más pobre del Perú, en plena época del terrorismo de Sendero Luminoso. Peor momento y lugar para hacer una empresa parece difícil encontrar, y allí es donde surgieron, donde vieron la oportunidad en la presencia de un montón de soldados y de policías que combatían a Sendero Luminoso y al Movimiento Revolucionario Túpac Amaru, quienes tenían entre sus hábitos el consumo de bebidas de gaseosas.

Los Años vieron una demanda insatisfecha y comenzaron a expandirse por la sierra, a Huanta, a Huancavelica, mientras que las grandes empresas parecían no percatarse de su retroceso. Cuando las grandes empresas advirtieron la presencia de Kola Real, ya tenían dominado medio país, y entonces aparecieron en Lima. Las Micro Finanzas otro de los casos de éxito en el Perú, y también a nivel mundial, es el de las micro finanzas. El sector de pequeña o micro empresa no solo ha impulsado emprendedores exitosos, sino que ha generado procesos económicos asociados. Las micro finanzas en el Perú tienen prestigio mundial, pues han sido reconocido con premios otorgados por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial. Actualmente las grandes instituciones bancarias, que antiguamente no prestaban atención a este rubro, se han introducido a esta red conformada por cajas municipales y rurales y EDPYME con lo cual se está generando mayor competencia. Este sector está creciendo cerca de 25% anual.

El Ministerio de Producción ha hecho estudios sobre cuáles son los sectores y las ramas prioritarias para el crecimiento, en base a su potencial. Cuero y calzado, madera, forestal, algodón, joyería, caucho y vitivinícola destacan a primera vista. Otros de los rubros con potencial son el forestal y todo el tema vinculado con el gas natural, así como el sector de los compuestos farmacéuticos. A través de todo lo señalado anteriormente, se puede apreciar la potencialidad productiva que hay en el Perú, tanto a nivel individual como social e institucional.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas

Las Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE

- a) Número de trabajadores: Microempresa, de uno a diez trabajadores.
Pequeña Empresa, de uno hasta cien trabajadores inclusive.
- b) Ventas Anuales: Microempresa, hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), cada dos años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo. Las entidades públicas y privadas promoverá la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Estudiamos teorías y enfoques que pudieran ayudarnos a comprender cómo y de qué manera funcionan las MYPE y el por qué les cuesta entender que la formalización es un buen comienzo para operar en el mundo globalizado. También quisimos encontrar una lógica y una explicación a los diferentes cambios que fueran ocurriendo como consecuencia de las actividades programadas. Cuando comenzamos a pensar en este proyecto, estuvimos trabajando con cuatro enfoques interconectados entre sí. Estos cuatro enfoques guiaron el camino que hemos seguido para conceptualizar la problemática de las MYPE llegando a la conclusión de que la informalidad existe por varias razones:

1. La informalidad de las MYPE.
2. El financiamiento de las MYPE.
3. La capacitación de las MYPE.
4. La rentabilidad de las MYPE.

Estos cuatro enfoques son indispensable para en buen funcionamiento de una empresa, para que las MYPE puedan prosperar y crecer, es necesario tener en cuenta estos enfoques.

Propuesta para formalizar las MYPE que fue presentada al MEF.

La ministra de la producción, Gladys Triviño, señaló que las propuestas para incentivar la formalización de las micro y pequeñas empresas (MYPE) ha sido presentada a los ministerios de economía y finanzas (MEF) y de trabajo y promoción el empleo para su evaluación. La propuesta definitiva para incentivar a la formalización estará culminada en julio, luego de recibir las propuestas de los sectores a los que se sometió en consulta, precisó.

Manifestó que ambos ministerios están haciendo propuestas que incluirán en la modificación de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la MYPE y del acceso al empleo decente (Ley de MYPE). Explicó que la propuesta presentada por el Ministerio de la Producción consta de un análisis sobre los motivos por los cuales las actuales leyes que promocionan la formalización del sector no funcionan. “De ese diagnóstico, una de las razones por las que las personas no se acogen a la Ley de MYPE es que la ley dice que hay que poner en planilla al conductor y a un trabajador adicional y no reconocía que el grueso del sector es unipersonal”. Agregó que ese tipo de detalles han sido recogidos en la propuesta presentada por el Ministerio de la Producción porque hay muchas unidades que son individuales y este tipo de detalles han sido recogidos por el MEF y el MTPE. También comentó que se han realizado trabajos comparativos con las propuestas planteadas por otros países, como la de Colombia. “Ahora estamos en la etapa de persuadir a nuestros colegas del MEF y el MTPE de que esto es lo mejor”, señaló la ministra. Igualmente, se consideró que no se trata de una nueva Ley de MYPE sino una modificación a la existente.

Agregó que la propuesta presentada se discute en el poder Ejecutivo a fin de incluir las propuestas adicionales que se han planteado a raíz del debate, considerando su costo beneficio. Aclaró que pese a que la Ley de MYPE (Decreto Legislativo N°1086) aún está vigente para que las empresas se acojan, estas no lo hacen por lo que la pregunta es si se trata de la única alternativa para incentivar a las MYPE.

2.3.2 Definiciones de financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de un pago en una fecha futura determinada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso. La palabra crédito proviene de la voz latina *creditum* (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en una persona a la que se llama deudor. Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito.

Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o persona que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de máquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos. A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los créditos son otorgados por distintas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma: créditos gubernamentales, créditos internacionales. Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

Tipos de financiamiento

Según Club Planeta (2013), en su artículo: Financiamiento a corto plazo divide al financiamiento a corto plazo

- Crédito comercial.
- Crédito bancario.
- Línea de crédito.
- Papeles comerciales.
- Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar.
- Financiamiento por medio de los inventarios.

Según Club Planeta (2013) en su artículo; Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

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

Pérez y Campillo (2013), en su Artículo, Financiamiento, puntualizan que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

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

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

Entidades Financieras: este es el nombre que se le da las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.3.3 Definiciones de capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial.

2.3.3.1 Donde aplicar la capacitación

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

a) Inducción

Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

b) Entrenamiento:

Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica:

Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro. Desarrollo de Jefes Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros.

2.3.3.2 La capacitación como inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa. Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

2.3.2.3 Capacitación y comunidad: los efectos sociales de la capacitación

La capacitación, aunque está pensada para mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales. Los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida. Son la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo. Las promociones, traslados y actividades de capacitación son un importante factor de motivación y retención de personal. Demuestran a la gente que en esa empresa pueden desarrollar una carrera, o alcanzar un grado de conocimientos que les permita su "empleabilidad" permanente.

Perspectivas de la Capacitación:

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

Objetivos de la Capacitación:

- Contribuir a la modernización de la administración pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública.

- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.
- Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública.

2.3.4 Definiciones de rentabilidad

La rentabilidad, se define como un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con los recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ingresos que egresos en un campo determinado. En otros conceptos, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se denomina gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Rentabilidad es un crecimiento que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de obtener buenos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra dimensión de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

2.3.4.1 Importancia de la rentabilidad

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

2.3.4.2 Tipos de rentabilidad

a. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente. La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.

3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.

4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

Formas de medir la rentabilidad

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

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

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

b. Rentabilidad financiera

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

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

3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como: 3 Recurrir al financiamiento interno.

4 Recurrir al financiamiento externo.

5 Ampliar el capital.

6 Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

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

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

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

Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad tiene características propias, y son importantes para las Mype del sector servicio en el rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016.

III. Metodología

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 El Tipo de investigación:

La investigación fue de tipo cuantitativo porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumento de medición, donde se obtuvo información sobre las micro y pequeñas empresas de la ciudad, a fin de brindar conocimiento sobre el Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las empresas panaderas en la provincia de Huaraz.

3.1.2 Nivel de Investigación de la tesis:

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solamente se ha limitado a la descripción de las principales características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mype en la provincia de Huaraz.

3.2 Diseño de la investigación

Fue no experimental y/o descriptivo, cuyo diagrama es:

$M \rightarrow O$

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

3.2.1 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, es decir, donde no se modifica intencionalmente las variables de la investigación.

No experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o que son inherentemente no manipulables.

3.2.3 Descriptivo

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

El Diseño de investigación descriptiva es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.

3.3. Población y muestra

3.3.1 Población.

La población estuvo constituida por 50 micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz, dedicadas al sector comercio rubro panaderías, conformada por los gerentes y los trabajadores, varones y mujeres, contratados de 20 a 40 años.

3.3.2 Muestra.

La muestra estuvo constituida por 23 micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz, dedicadas al sector comercio rubro panaderías, no probabilística por decisión correspondiente de los trabajadores de las diferentes oficinas de las empresas panaderas, número de trabajadores tres a seis por cada empresa.

3.3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN	DEFINICIÓN OPERACIONAL E INDICADORES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS (PREGUNTAS)
FINANCIAMIENTO	Es el Conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.	Conjunto de procedimientos e instrumentos que utiliza el operador financiero y presente el solicitante del crédito para la obtención del préstamo financiero de la MYPE. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera	Tipo de Financiamiento	- Crédito bancario - Acciones - Arrendamiento Financiero	¿Cómo financió su actividad productiva? ¿Obtuvo financiamiento de alguna institución financiera?
			Fuentes de Financiamiento	- Bancos y uniones de crédito - Crédito comercial - Línea de crédito	¿Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de una Empresa? ¿Con cuánto de financiamiento inicio usted su negocio?
CAPACITACIÓN	La Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado. Es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico,	Se define como la educación formal de los promotores, sus estudios superiores o la capacitación o asesoría recibida sobre la calidad en la administración durante el desarrollo de su negocio, es reconocida por los microempresarios como un factor imprescindible para el	Perspectivas de la Capacitación	- Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración pública. - Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución	¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial? ¿Considera usted como empresario que la capacitación es una inversión? ¿Cuántos cursos de capacitación tuvo usted en el periodo 2013 para el buen funcionamiento de su empresa?
				- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el	¿Considera usted como empresario que la capacitación es una inversión?

	científico y administrativo.	fortalecimiento y la consolidación de sus empresas	Objetivos de la Capacitación	desarrollo de competencias en la institución.	¿Cuántos cursos de capacitación tuvo usted en el periodo 2013 para el buen funcionamiento de su empresa?
RENTABILIDAD	<p>Rentabilidad es el rendimiento que produce una empresa se caracteriza por la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza.</p> <p>También se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.</p>	<p>Conjunto de procedimientos e instrumentos que se realizan en la inversión financiera para obtener resultados económicos y rentables en las MYPE.</p> <p>Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia.</p>	Tipos de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - La rentabilidad económica - La rentabilidad Financiera 	<p>¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento obtenido?</p> <p>¿Cómo está la rentabilidad de su empresa en la actualidad?</p>
			Rentabilidad de Análisis contable	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la rentabilidad - Análisis de la solvencia entendida como la 	¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibido por usted y sus colaboradores?

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

Las encuestas son entrevistas a numerosas personas utilizando un cuestionario diseñado en forma previa, en síntesis, la definición de encuesta enfoca a la misma como un método que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa.

3.4.2 Instrumentos

El instrumento de recolección para el trabajo de investigación fue el cuestionario la cual constó de 13 preguntas distribuidas en partes, que son datos generales de la empresa, las principales características de las MYPE y caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad

3.4.3 Procedimiento de recolección de datos:

Para la recolección de los datos se realizó visitas a los establecimientos de las empresas panaderas, con el propósito de coordinar con los representantes legales o encargados de la oficina, para recabar informaciones que se necesitará para la elaboración del proyecto de investigación.

3.5 Plan de Análisis

En el desarrollo de la investigación se hizo un análisis descriptivo individual y comparativo, para ello se utilizó tablas estadísticas y gráficos de frecuencias, con la ayuda de la estadística formal, se hallarán los valores de la media, promedio y moda. Para procesar los datos se utilizó el programa de Excel. Además también fue determinante el diseño de investigación y tipo de estudio que emplee para la consecución de los objetivos:

- Los resultados de cada ítem fueron debidamente procesados (tabulados y/o graficados).
- En el desarrollo de la presente investigación se ha tenido en cuenta la estadística y las matemáticas para tener resultados más exactos y claros.
- Se aplicó las pruebas estadísticas necesarias dando a conocer todo el proceso y los resultados.
- Se evidenció si los objetivos formulados fueron alcanzados y si las interrogantes de la investigación tuvieron un alcance positivo.
- Se realizó un análisis descriptivo y dinámico.

3.6 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGÍA
<p>1.Problema principal</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016?</p> <p>2.Problemas específicos:</p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro panaderías de Huaraz?</p> <p>¿Cuáles son las características de la capacitación de las MYPE del sector comercio rubro panaderías de Huaraz?</p> <p>¿Cuáles son las características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro panaderías de Huaraz?</p>	<p>1. Objetivo general.</p> <p>Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016.</p> <p>2. objetivo específicos.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas panaderas en la provincia de Huaraz.</p>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad tienen características propias, y son importantes para las Mype del sector servicio en el rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo 2016.</p>	<p>El tipo de investigación El estudio fue de tipo cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación El diseño utilizado en la investigación fue no experimental-descriptivo</p> <p>Población y Muestra Población: 50 Micro y Pequeñas Empresas. Muestra: 23 Micro y Pequeñas Empresas.</p> <p>Técnicas: En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.</p>

3.7 Principios éticos

La investigación se ha basado en los siguientes principios éticos:

Integridad, con rectitud, probidad y honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio, entre los demás tenemos algunos los más destacados:

➤ **El conocimiento informado:** este principio se cumplió a través de la información que se dará a los trabajadores, representantes y/o gerentes de las panaderías en la provincia de Huaraz el día del llenado del cuestionario estructurado; previo conocimiento del Gerente de las panaderías.

➤ **El principio del respeto a la dignidad humana:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado.

➤ **Principio de Justicia:** Comprende el trato justo antes, durante y después de su participación en la investigación, teniendo en cuenta la selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio. El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

IV. RESULTADOS

1.1 Resultados

Tabla 1. Cómo financió su actividad productiva.

Su financiación es	Frecuencia	%
Financiación propia	15	65%
Financiación de terceros	8	35%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 2. Si el financiamiento es de intercesores, De cuáles entidades bancarias ha adquirido el préstamo.

Organizaciones financieras	Frecuencia	%
Edificar	9	39%
Mi banco	9	39%
Otras entidades	5	22%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 3. Sin duda obtuvo capacitación, en cuáles de las asignaturas asistió usted.

Cursos que participo en las capacitaciones	Frecuencia	%
Inversión de crédito bancario	4	17%
Aplicación de empresa	5	22%
Administración de recursos humanitarios	8	35%
Comercialización de empresa	6	26%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 4. Cuántos cursos de capacitación tuvo usted en el periodo 2013 para el buen funcionamiento de su empresa.

Número de cursos de capacitación	Frecuencia	%
De 2 a 4 cursos	20	87%
De 5 a 7 cursos	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 5. Los trabajadores de su empresa reciben alguna capacitación.

Alternativa	Frecuencia	%
Si	20	87%
No	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 6. Cuántos cursos obtuvo el personal.

Materias en la que participo el personal	Frecuencia	%
Una materia	7	35%
Dos materias	10	50%
Tres materias	2	10%
Más de cuatro materias	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 7. Afirma que la capacitación progresa la rentabilidad en la organización.

La capacitación progresa la rentabilidad	Frecuencia	%
Si	23	100%
No	0	0%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 8. Considera usted como empresario que la capacitación es una inversión.

Alternativa	Frecuencia	%
Si	20	87%
No	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 9. Consideran que la capacitación de sus trabajadores es notable para su organización.

Alternativa	Frecuencia	%
Si	20	87%
No	3	13%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 10. En cuál de los años recibieron más capacitación sus trabajadores.

Año	Frecuencia	%
2011	11	48%
2012	5	22%
2013	7	30%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 11. Con cuánto de financiamiento inició usted su negocio.

Importe de inicio del negocio	Frecuencia	%
De S/.20,000.00 a S/.25,000.00	3	13%
De S/.25,000.00 a S/.35,000.00	6	26%
De S/.35,000.00 a mas	14	61%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 12. Afirma usted que la rentabilidad empresarial estuvo mejor en el periodo 2013

Alternativa	Frecuencia	%
Si	21	91%
No	2	9%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

Tabla 13. Como se encuentra la rentabilidad de su empresa en la actualidad.

La rentabilidad de su empresa en la actualidad	Frecuencia	%
Regular	4	17%
Bueno	11	48%
Muy bueno	8	35%
Total	23	100%

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta realizada a los propietarios de las MYPE.

1.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

➤ El 65% de las MYPE encuestadas comenzó su negocio con su financiación propia, eso implica que no tuvo que pagar los intereses correspondientes que las entidades financieras cobran por dicho préstamo o crédito que los emiten, estos resultados concuerdan con lo hallado por Dueñas (2014) donde el 69% de las empresas encuestadas comenzaron su negocio con su propia financiación.

➤ El 35% de las MYPE encuestadas comenzaron su negocio con financiación de terceros y para ello el 78% acudieron a las entidades financieras como Mi banco y Edificar, estos resultados concuerdan con lo encontrado por Villaseca (2013) donde el 72% de las empresas encuestadas Acudieron a financiación por parte de terceros.

➤ El 35% de las micro empresarios encuestados, manifestaron que en la capacitación que realizaron, acudieron más en el curso de recursos humanos, (ver tabla 3). Estos resultados nos muestra que donde el 45% de los microempresarios encuestados, recibieron capacitación sobre los recursos humanos y marketing empresarial.

➤ El 87% de las microempresarios encuestados, mencionaron que habían acudido de 2 a 4 cursos de capacitación, mientras que Aguilar (2014) nos menciona que la mayoría de los microempresarios acuden a cursos importantes para tener nuevas ideas de hacer negocio y tener lucro.

➤ El 87% de los trabajadores de las MYPE si reciben las capacitaciones necesarias para poder realizar sus labores en cada uno de sus ubicaciones, mientras que Solís (2013) nos indica que la mayor parte de los trabajadores de las MYPE tienen que estar capacitados para cualquier problema que se presente dentro o fuera de la empresa.

➤ El 50% de los productores, solo participaron en dos cursos de capacitación, estos resultados son similares a los que son hallados por Villaseca (2013) donde el 58% de los trabajadores de las empresas, participaron en dos y tres cursos de capacitación.

➤ El 100% de los microempresarios creen que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial y obtener mayor lucro, Mientras que Mejía (2014) nos menciona que el 84% de los microempresarios piensan que la capacitación es la única técnica para que todos los empleados conlleven a la empresa ser una potencia empresarial.

➤ El 87% de los microempresarios consideran que la capacitación es una inversión, porque con ello nacen nuevas ideas y pensamientos para cumplir las metas propuestas por cada uno de los socios, por otra parte Mendoza (2014) menciona que la mayoría de los microempresarios tiene una idea de que la capacitación es una inversión de largo plazo.

➤ El 87% de los microempresarios considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, estos resultados son parecidos a los encontrados por Mendoza (2014) donde el 93% de los empresarios reflexionan que la capacitación de sus trabajadores son relevantes para la organización.

➤ El 48% de los microempresarios mencionaron que sus personales obtuvieron mayor capacitación en el año 2011, lo que concuerda lo establecido por Solís (2013) que menciona que los empleados de las empresas deben tener mayor capacitación y así desenvolverse mucho más rápido en sus labores diarios.

➤ El 61% de las empresas comenzaron su negocio, con un financiamiento de S/. 30,000.00, y así poder incrementar más su capital, estos resultados son parecidos a los encontrados por Ramírez (2015) donde el 69% de las empresas iniciaron su negocio con un financiamiento de mayor rango.

➤ El 91% de los microempresarios cree que la rentabilidad de su empresa estuvo mejor en el periodo 2013, por otra parte Mendoza (2014) nos indica que la rentabilidad en su estudio de investigación fue mejor cada año.

➤ El 48% de los microempresarios nos indican que la rentabilidad de su empresa en la actualidad esta buena, estos resultados coinciden a los encontrados por Chávez (2013) donde nos menciona que la rentabilidad de las empresas deben ser buena o muy bien en la actualidad.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

a) Respecto al Financiamiento:

El 65% de los microempresarios financian su actividad con fondos propios y el 35% financian con fondos de terceros. El 39% otorgan préstamos de entidades financieras, edificar y mi banco y el 22% son de otras entidades. El 61% de los microempresarios inició su negocio con un monto de S/.35,000.00 a más, el 26% inició con un monto de S/.25,000.00 a S/. 35,000.00 y el 13% con un monto de S/. 20,000.00 a S/. 25,000.00.

b) Respecto a la Capacitación:

El 17% participó en el tema de inversión de crédito financiero, el 22% participó en el tema de manejo empresarial, el 35% participó en el tema de administración de recursos humanos y el 26% en marketing empresarial. El 87% participó en dos a cuatro cursos de capacitación, y el 13% participó en cinco a siete cursos de capacitación. El 87% de los trabajadores de las empresas si reciben capacitación y el 13% no obtuvieron.

c) Respecto a la Rentabilidad:

El 100% de los representantes afirman que la capacitación perfeccionó la rentabilidad empresarial. El 48% tienen buena rentabilidad en la actualidad, el 35% tienen muy buena rentabilidad en la actualidad y el 17% tienen mala rentabilidad.

5.2 RECOMENDACIONES

1. El financiamiento por parte de las entidades no bancarias se incrementan año tras año con tasas de interés accesibles, sin embargo dicho financiamiento debe estar orientado a impulsar el desarrollo empresarial, es importante que las entidades financieras capaciten a los representantes de las pyme acerca del mejor uso del crédito solicitado a fin de obtener una mayor rentabilidad.
2. Por otro lado, es importante la capacitación acerca de la separación de los ingresos y egresos empresariales a los dueños o administradores de las Mype, de modo tal que permita evaluar indicadores exactos de rentabilidad y consecuentemente crecimiento empresarial, así los representantes de las pyme puedan dejar de ver su empresa como un sustento familiar.
3. La rentabilidad es el eje motor de las Mype, por ende debe estar orientado al incremento periódico lo que traerá consigo el crecimiento empresarial. Para ello el representante de la Pyme debe tener ideas claras de lo que quiere para su establecimiento y cómo logrará cumplir dichos objetivos. Incidir en la realización de estudios de correlación entre financiamiento, capacitación y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos.
4. Asimismo el desarrollo de investigaciones experimentales en donde se pueda intervenir y evaluar el aporte brindado y a su vez contribuir en el desarrollo social impulsado por nuestra casa superior de estudios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro consultorios obstétricos ambulatorios en el departamento Puno. Periodo 2012-2013.* [Tesis para optar el título de contador público].
Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2011.
Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera.* [Citada 2008 Set 1].
Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.

Anticona, R. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente - provincia de Cañete, 2014.* [Tesis para optar el título de contador público].
Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2011.
Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Becker, G. S. (1964). *Human Capital, 1st ed.* (New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research).

Chávez, F. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035428>

Castro, J. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010-2011* [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2013. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Claros, J. (2015). *Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chíncha Alta – provincia de Chíncha, 2014.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad de Chíncha. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035480>

Dueñas, D. (2014). *La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037738>

Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.* Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/000f2.htm>

Giraldo, K. (2012). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036119>

Gómez, A. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad de Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Mendoza, D. (2014). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036005>

Mejía, G. (2014). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad de Piura. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035518>

Mena, A. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad de Piura. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035641>

Peláez, P. (2013). *Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036004>

Peña, M. (2014). *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035315>

Pinto, Anzola (Citados por Flores), *indican que, en los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las Micro y Pequeñas Empresas.* Recuperado de:

https://www.google.com.pe/?Gfe_rd=cr&ei=tddru6wkhndogatq64h4cg#q=La+investigaci%C3%b3n+pura+o+fundamental+de+rentabilidad+y+financiamiento

Ramírez, R. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad Católica Los ángeles de Chimbote – Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038622>

Rodríguez, L. (2014). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013*

- 2014. [Tesis para optar el título profesional de contador público].

Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Solís, E. (2013). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de independencia Huaraz periodo 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036000>

Vega, C. (2013). *Análisis del financiamiento para las micro y pequeñas empresas en la región Piura,* tesis de Titulación España: Universidad

Internacional de Andalucía. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Velecela, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes.* Tesis de maestría. Universidad de Cuenca. Ecuador.

Villaseca, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011.* [Tesis para optar el título profesional de contador público]. Universidad de Talara.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035376>

ANEXOS

ANEXO 1:

FIGURAS DE LOS RESULTADOS

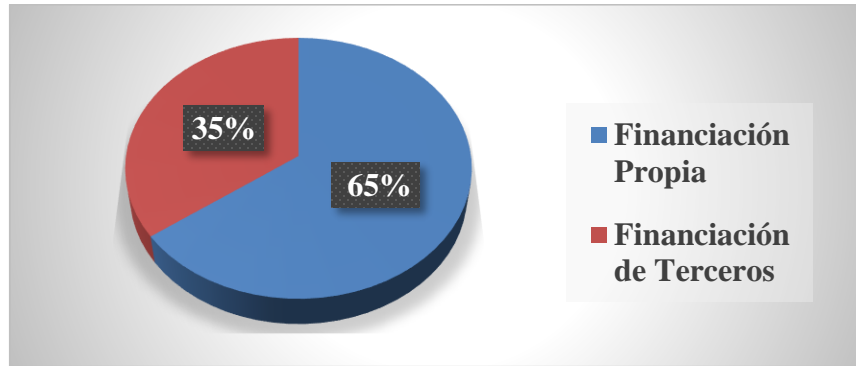


FIGURA 1. FINANCIAMIENTO DE SU ACTIVIDAD

Fuente. Tabla 1

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 65% financian su actividad con fondos propios y el 35% financian con fondos de terceros.

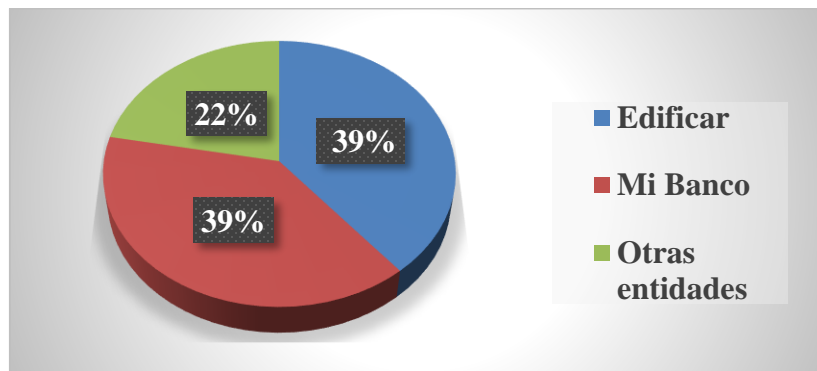


FIGURA 2. OBTENCION DE CRÉDITOS

Fuente. Tabla 2

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que las entidades financieras, edificar y mi banco otorga préstamos por 39% cada uno de ellos, 22% son de otras entidades.

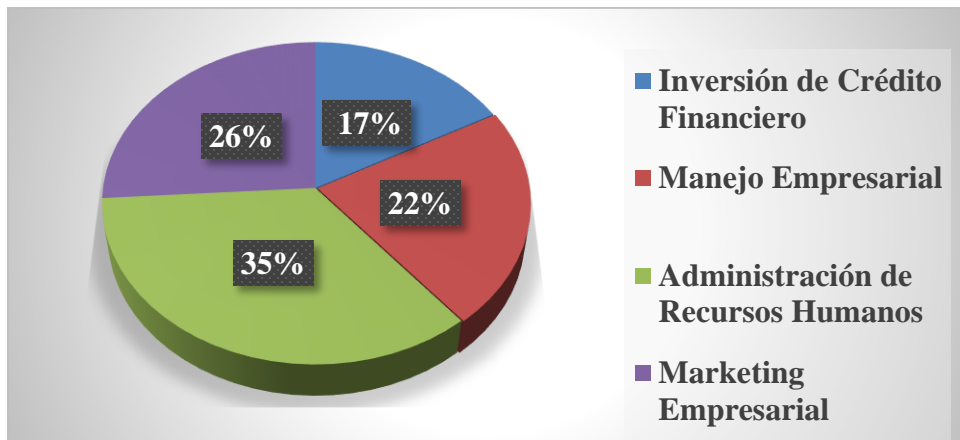


FIGURA 3. PARTICIPACIÓN EN CAPACITACIONES

Fuente. Tabla 3

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas que participaron en un curso de capacitación del 100%, el 17% participo en inversión de crédito financiero, el 22% participo en manejo empresarial, el 35% participo en administración de recursos humanos y el 26% en Marketing empresarial.

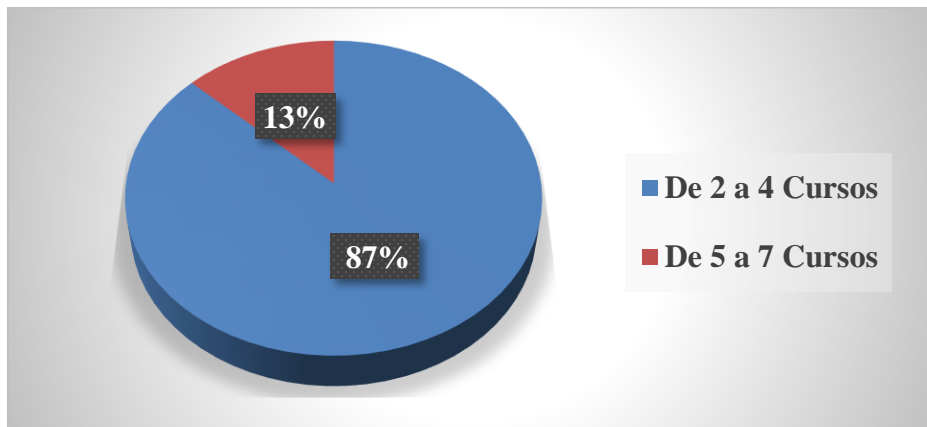


FIGURA 4. CURSOS DE CAPACITACIÓN

Fuente. Tabla 4

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 87% participo en 2 a 4 cursos de capacitación y el 13% participo en 5 a 7 cursos de capacitación.

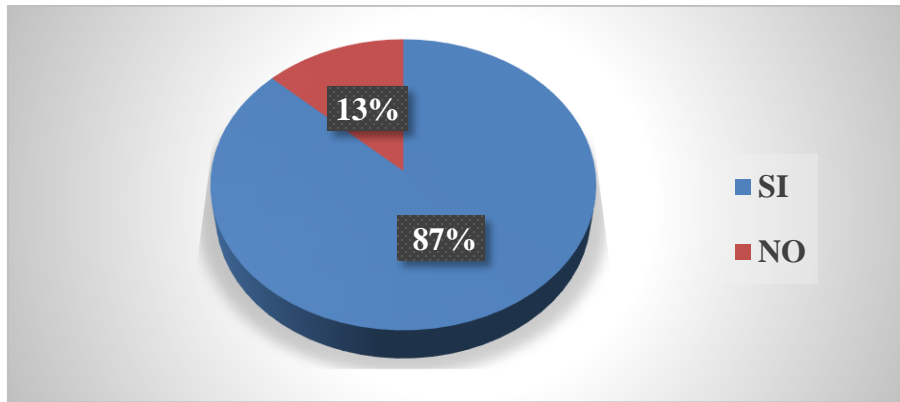
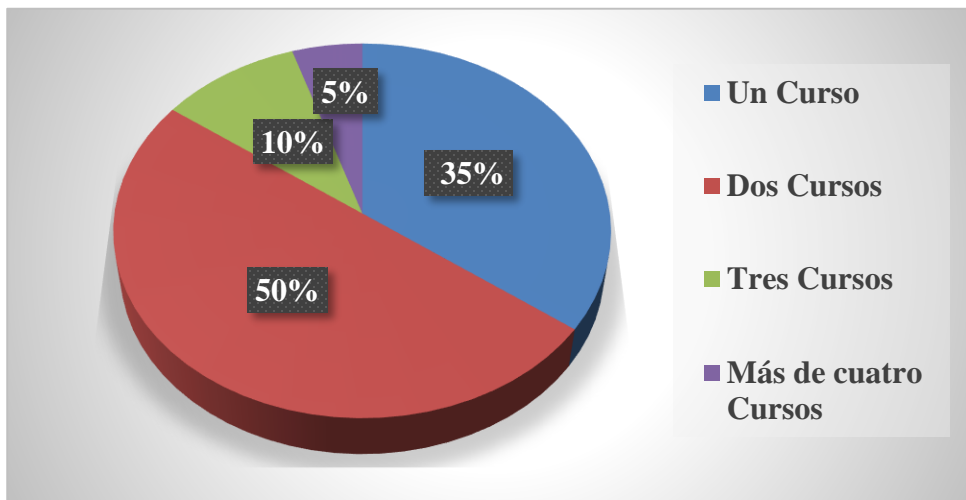


FIGURA 5. CAPACITACIÓN A LOS TRABAJADORES

Fuente. Tabla 5

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 87% de los trabajadores de las empresas si reciben capacitación y el 13% no reciben.



F

FIGURA 6. CURSOS QUE OBTUVO EL PERSONAL

Fuente. Tabla 6

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de las micro y pequeñas empresas, solo 20 MYPE otorgaron capacitación a su personal, se puede apreciar que 50% del personal tuvo dos cursos, el 35% un curso, el 10% tres cursos y el 5% más de cuatro cursos.

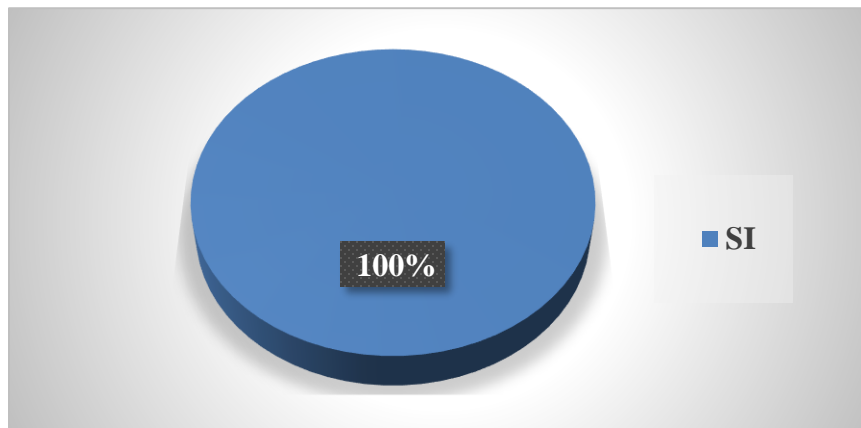


FIGURA 7. MEJORA DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Fuente. Tabla 7

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 100% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad empresarial.

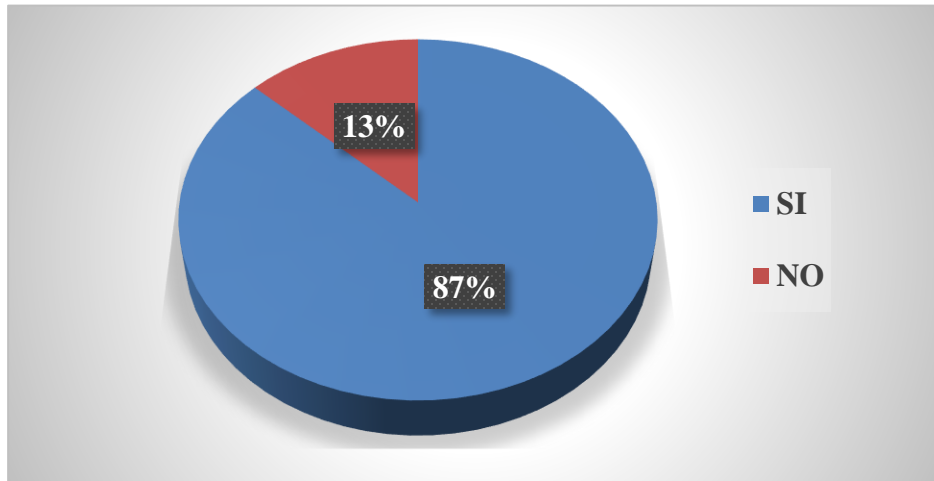


FIGURA 8. LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN

Fuente. Tabla 8

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 87% de los empresarios si considera a la capacitación como una inversión, y el 13% no considera como una capacitación.

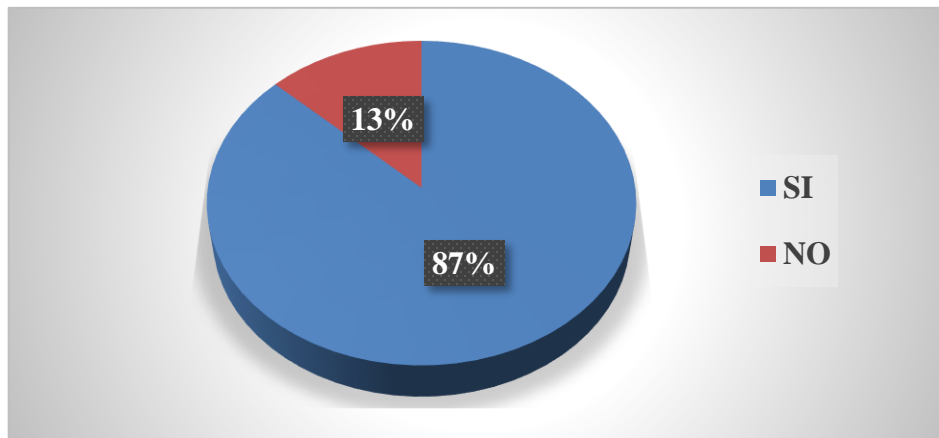


FIGURA 9. RESULTADOS DE CAPACITACIÓN AL PERSONAL

Fuente. Tabla 9

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de las micro y pequeñas empresas, se puede apreciar que 87% de los representantes dicen Si y el 13% de ellas dicen No para la capacitación del personal.

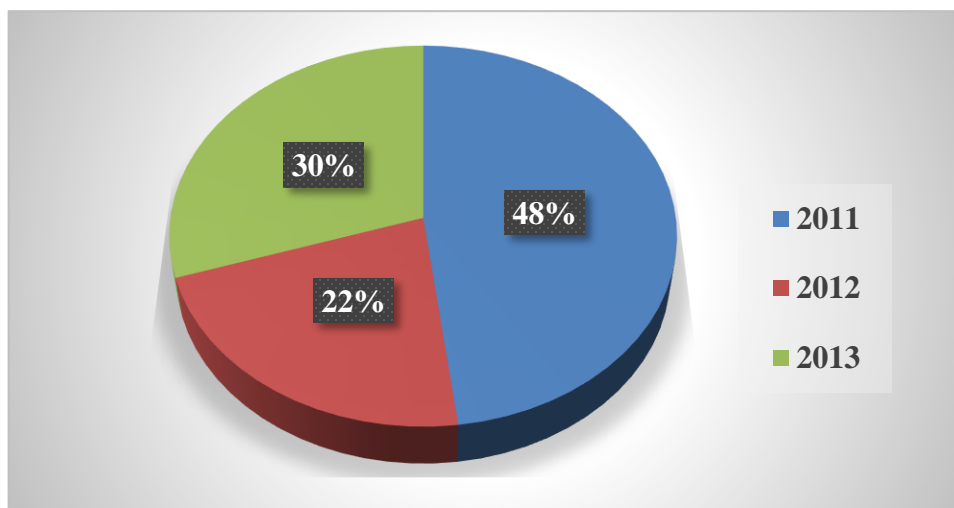


FIGURA 10. CAPACITACIÓN EN LOS AÑOS 2011, 2012, 2013

Fuente. Tabla 10

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que 48% de los trabajadores recibieron capacitación en el año 2011, el 30% en el año 2012 y el 22% en el año 2013.

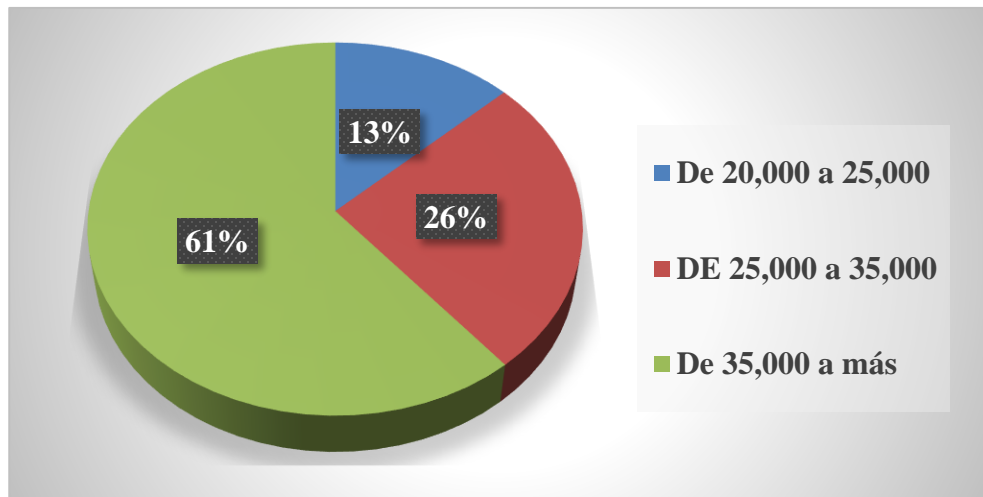


FIGURA 11. FINANCIAMIENTO DEL NEGOCIO

Fuente. Tabla 11

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que 61% inició su negocio con monto de S/. 35,000 a más, el 26% con un monto de S/. 25,000.00 a S/. 35,000.00 y el 13% con un monto de S/. 20,000.00 a S/.25,000.00

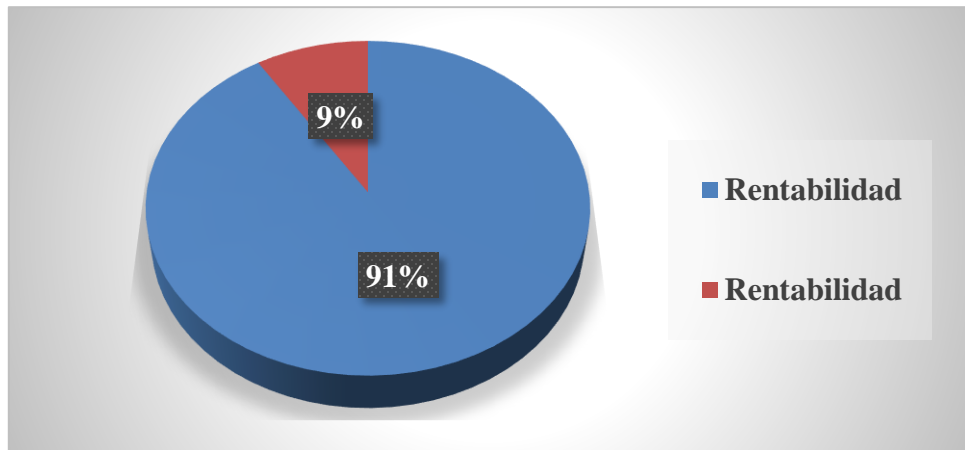
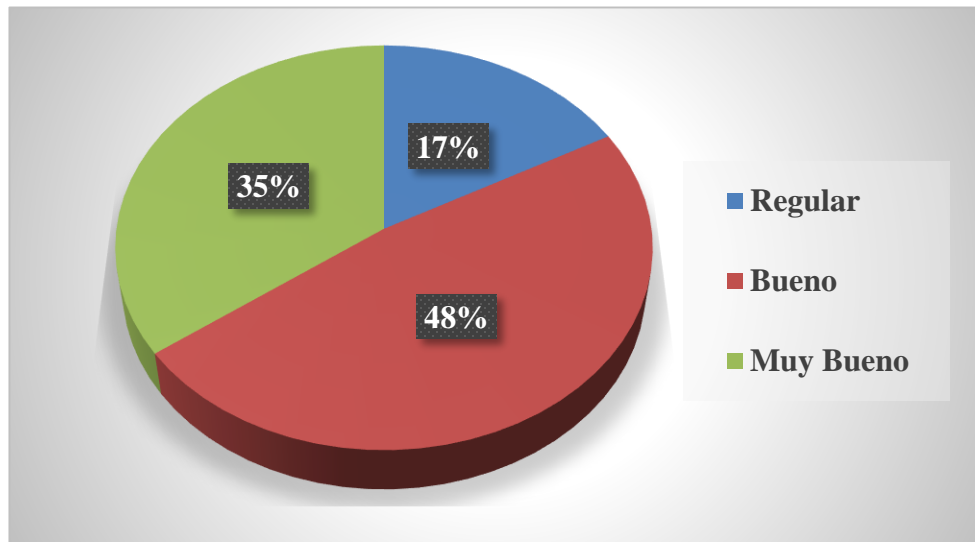


FIGURA 12. RENTABILIDAD EN EL PERIODO 2013

Fuente. Tabla 12

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 91% cree que la rentabilidad de su empresa estuvo mejor en el periodo 2013 y el 9% dice que no estuvo mejor.



F

FIGURA 13. RENTABILIDAD ACTUAL DEL NEGOCIO

Fuente. Tabla 13

Interpretación: Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a 23 representantes de los micros y pequeñas empresas, se puede apreciar que el 48% tienen buena rentabilidad en la actualidad, el 35% tienen muy buena rentabilidad en la actualidad y el 17% tienen una mala rentabilidad en la actualidad.

ANEXO 2:

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado - Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector.....rubro.....de la provincia de....., en el periodo 2013.

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(a):...Fecha:/...../....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS

MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria

Completa.....Primaria Incompleta..... Secundaria

completa.....Secundaria Incompleta..... Superior No Universitaria

Completa.....Superior No Universitaria Incompleta.....Superior

Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil:

Soltero.....Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

Otros.....

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 La Mype es formal: Sí..... No.....La Mype es informal: Sí.....

No.....

2.3 Número de trabajadores permanentes..... Número de

trabajadores eventuales.....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La

Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Sí.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

3.2 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 usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito. Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.3 En el año 2013: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado..... El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó..... Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... Monto Promedio Otorgado.....No.....

3.4 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local

(%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación

(%).....Otros Especificar:..... %.....

IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Si..... No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

Si.....No.....

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

No.....Si.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Sí.....No.....