



**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**

**SERVICIO – RUBRO TRANSPORTES DE LA**

**PROVINCIA DE HUARAZ, 2015 – 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE**

**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

**BACH. YUNIOR ALEJANDRO JAMANCA ONCOY**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2018**

**Título de la tesis**

**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

**Presidente**

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

**Miembro**

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Diaz

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la fortaleza de cada día, por ayudarme a mejorar como persona y no rendirme en el camino de superación permanente para hacer realidad la obtención de mi título profesional; de esta manera, poder lograr satisfactoriamente mis objetivos y metas trazadas, tanto personales como laborales.

A mis padres y hermanos por darme el apoyo incondicional, por sus recomendaciones de seguir logrando mis metas.

A la Universidad ULADECH– CATÓLICA, por haberme formado profesionalmente, con los conocimientos profesionales necesarios para hacer frente a los problemas propios de la vida profesional.

A todos los docentes quienes me transmitieron sus conocimientos, en especial al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, Docente Tutor Investigador de nuestra casa superior de estudios, por su esfuerzo y dedicación, por transmitirnos sus conocimientos, sus orientaciones y experiencia.

**Yunior.**

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mis padres,

Esperanza y Alejandro.

A mis hermanos Gabriel, Cristian, Omar

y Lisbeth por su apoyo incondicional.

A mis amigos que día a día me dieron el ánimo para seguir adelante y así poder lograr mis metas y objetivos trazados, sobre todo para hacer realidad la culminación de mi tesis.

**Yunior.**

## **RESUMEN**

El presente estudio 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 servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016? , para dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo general determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, para llevarla a cabo se clasificó una muestra de 9 MYPE de una población de 18, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas cerradas y abiertas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 89% de los microempresarios financian su actividad con fondos ajenos, el 33% solicitó el crédito al BCP, donde pagan una tasa de interés del 29% y el 44% lo invirtieron en el capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 44% se capacitaron para la administración del crédito, el 22% de ellos lo hicieron en lo que es la inversión del crédito financiero y todos ellos dijeron que no capacitan a su personal. Respecto a la rentabilidad, el 100% de los microempresarios dicen que la capacitación es una inversión, y también dijeron que la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años. Finalmente se concluye que más del 50% de los microempresarios acudió a solicitar crédito a una entidad bancaria y lo invirtieron en su capital de trabajo,

también el 44% de ellos se capacitaron para la administración del crédito y todos los microempresarios dicen que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

**Palabras claves:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPE.

## **ABSTRACT**

The present study had as a statement of the problem What are the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the service sector - transport sector of the province of Huaraz 2015 - 2016?; To answer the problem, the following general objective was established to determine the main characteristics of financing, training and profitability of the MSEs of the service sector - transport sector of the province of Huaraz, 2015 - 2016. The research was quantitative and level descriptive, to carry out it was classified a sample of 9 MYPE from a population of 18, to whom a questionnaire of closed questions was applied, obtaining the following results: Regarding financing, 89% of the microentrepreneurs financed their activity with alien funds , 33% applied for the loan to the BCP, where it pays an interest rate of 29% and 44% invested it in the working capital. Regarding training, 44% were trained to administer credit, 22% of them were trained in what is the financial credit investment and 100% of microentrepreneurs do not train their staff. Regarding profitability, 100% of microentrepreneurs say that training is an investment, and they also said that the profitability of their MYPE has improved in recent years. Finally, it is concluded that more than 50% of the microentrepreneurs went to request a credit to a bank and invested it in their working capital, also 44% of them were trained to administer the credit and all the microentrepreneurs say that their profitability improved. In recent years.

**Keywords:** Financing, training, profitability and MYPE.

## INDICE

<b>Contenido</b>	<b>Pag.</b>
Título de la tesis	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
SUMMARY	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	7
2.1. Antecedentes:	7
2.1.1. Antecedentes Internacionales	7
2.1.2. Antecedentes Nacionales:	8
2.1.3. Antecedentes Regionales:	13
2.1.4. Antecedentes Locales:	16
2.2. Bases teóricas	18
2.3. Marco conceptual	27
III. HIPÓTESIS	31
IV. METODOLOGÍA	32
4.1. Tipo y nivel de investigación	32
4.2. Diseño de la investigación	32
4.3. Población y muestra	33
4.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores	34
4.5. Técnicas e instrumentos	36
4.6. Plan de análisis	36
4.7. Matriz de consistencia	37
4.8. Principios Éticos	38
V. RESULTADOS	39

5.1. Resultados:	39
5.2. Análisis de los resultados:	47
VI. CONCLUSIONES	51
RECOMENDACIONES	52
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	53
ANEXOS	57
Anexo 01: cuestionario	58
Anexo 02: Figuras	62
Anexo 03: Cuadro de validación	77

### **Índice de tablas y figuras**

Tabla 01	39
Tabla 02	39
Tabla 03	40
Tabla 04	40
Tabla 05	41
Tabla 06	41
Tabla 07	42
Tabla 08	42
Tabla 09	43
Tabla 10	43
Tabla 11	44
Tabla 12	44
Tabla 13	45
Tabla 14	45
Tabla 15	46
Figura 01	62
Figura 02	63
Figura 03	64
Figura 04	65
Figura 05	66
Figura 06	67
Figura 07	68

Figura 08	79
Figura 09	70
Figura 10	71
Figura 11	72
Figura 12	73
Figura 13	74
Figura 14	75
Figura 15	76

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo de investigación tuvo su origen a partir de la línea de investigación denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas” según lo establece el Manual de Metodología de la Investigación Científica (MIMI) de la Uladech Católica. (Domínguez, 2015).

A nivel mundial, existen múltiples clasificaciones para catalogar a las empresas por su tamaño, que responde a la necesidad de conocer con mayor certeza el impacto económico de las MYPE, así como sus principales características, estos criterios generalmente están relacionados con el número de empleados y el valor de las ventas.

Las micro y pequeñas empresas, representan más de 90% de las empresas existentes en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Por ejemplo, en el sector manufacturas, las MYPE representan el 100% de las empresas, modificándose la composición entre cada estrato (micro y pequeñas). en México las micro empresas representan el 92%, en Italia el 85%, Reino Unido 70% y para EE.UU. el 60%; sin embargo, siguen las de mayor peso (Serrano, 2011).

Así mismo en la Unión Europea las micro y pequeñas empresas son consideradas como la espina dorsal del sector empresarial porque representa el 99% del total de las empresas existentes, donde brindan dos tercios del total de puestos de trabajo.

El potencial de la Unión Europea, se debe a los apoyos que se les da a las MYPE, es por ello que existen fondos y programas especiales: Por ejemplo, las

principales beneficiarias del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC). Que destinó 3.600 millones de euros para los años 2007-2013, también existen otros programas como el Fondo Europeo de Inversiones que proporciona capital de riesgo a las micro empresas, principalmente a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología, a la vez facilita garantías a instituciones financieras para cubrir los préstamos otorgados a las MYPE (Cabrera, 2011).

En México las micro y pequeñas empresas son relevantes, tanto en lo que se refiere al producto, como personal ocupado y número de establecimientos. Según los resultados preliminares de los censos económicos 2009, en el 2008 había 5.194.811 unidades que realizaron alguna actividad económica, en las cuales trabajaban 27.748.563 personas. De estos totales, el 97.9% de las unidades y 87.2% del personal ocupado correspondieron en conjunto a la industria manufacturera, el comercio y a los servicios, según estimaciones del banco mundial (BM, 2008) las MYPE proporcionaron un 52% del PIB y representaron un 99,6% de las unidades económicas, mientras que cifras de la secretaría de economía señalan que estas contribuyeron con 64% del empleo (Serrano, 2011).

En Perú, el 33% de las micro y pequeñas empresas (MYPE) informales, acceden a algún tipo de financiamiento a través de una entidad bancaria. En la Sunat están registradas 1'283,000 MYPE, pero existen 1.92 millones de unidades productivas en el país. Durante la V Cumbre de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) 2012, explicó que la estrategia del Gobierno para formalizarlas es otorgarles una serie de incentivos para que acudan a la Sunat. “No quiere decir que ahora les vamos a caer encima, lo que va a hacer el Gobierno es persuadir las inicialmente y darles todas las facilidades

para que se formalicen”. El Ministerio de la Producción ha solicitado un incremento de su presupuesto en 45% para 2013, el que será fijado de acuerdo a los índices de Presupuesto por Resultados (Triveño, 2012).

En su diseño del programa estratégico la productividad de las MYPE, enfatizó sobre los factores causales inmediatos o causas directas, intermedias: Causa Directa “Mano de obra de los trabajadores de las MYPE es poco calificada”: La falta de conocimientos, entrenamiento y habilidades de los trabajadores del micro y pequeñas empresas les impide competir en igualdad de condiciones en tanto las compañías no tienen la capacidad de producir asimilares tasas. Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. Causa Directa “Limitado capital (recursos necesarios para invertir) con el que cuentan los micro y pequeños empresarios”: Las MYPE no cuentan con recursos económicos para financiar sus actividades. Dicha falta de capital puede impedir la instalación o el crecimiento de la empresa (Ministerio y Finanzas, 2010).

Las MYPE en América Latina, son uno de los motores de crecimiento económico, es por ello es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil, de generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Esos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y capacitación empresarial. Sin embargo, en los últimos años las instituciones financieras bancarias y no bancarias empezaron a tomar algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. León de Cermeño y Schereiner establecen que las Entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables, para poder satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE (Bazán, 2008).

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos, las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE (Bernilla, 2006).

Las MYPE industriales, se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. Es por ello que las MYPE surgen de la necesidad que no han podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas Nacionales, ni las Inversiones de las grandes empresas en generación de puestos de Trabajo, por ello, las personas guiadas por la necesidad, buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Es por eso, que en la ciudad de Huaraz la mayoría de las empresas, pertenecen al sector de micro y pequeñas empresas, las cuáles han sido el tema principal de acciones realizadas por los Gobiernos Locales, Regionales y aún del Gobierno Central. Habiéndose promovido el financiamiento a través de políticas de acceso por

parte de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Por todo ello, se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016?; Para dar respuesta al problema, se planteó el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.
2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

La investigación se justifica porque, conforme a las políticas públicas actuales de nuestro Gobierno, es responsabilidad de los Gobiernos Regionales y Locales el desarrollo de nuestras MYPE, teniendo estas instituciones un problema que solucionar, que es de no contar con información sobre ellas.

Así mismo, las entidades financieras, como la Caja Municipal del Trujillo, la Caja Municipal de edificar , la Caja de Ahorro y caja de Credi Chavín y otras , la Cooperativa y el Banco de Crédito, brindan dentro de sus servicios paquetes de

apoyo financiero a las MYPE, en los últimos años debido a las recesiones económicas, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar sus servicios o de realizar estrategias que conlleve a un mejor posicionamiento en el mercado.

También, se justifica porque el estudio permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016; es decir permitió conocer las principales características del rubro anterior mencionado.

Así mismo, la investigación se justifica, porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en relacionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

La investigación fue del tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, cuyo diseño fue no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como se muestra en su contexto. La población fue de 18 MYPE y se clasificó 9 microempresarios a quienes se les aplicó un cuestionario.

Finalmente, el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otras empresas de transporte de la provincia de Huaraz y otros ámbitos geográficos, la investigación se justifica, porque el estudio es importante, ya que nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016. Así mismo, la investigación, también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación y la rentabilidad MYPE del sector en estudio.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Antecedentes:

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

**González (2014)** en su estudio sobre la “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental, aplicando un cuestionario se llegaron a los siguientes resultados: El 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión, se llegó a que la principal problemática de las MYPE a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

**Amadeo (2013)** en su tesis titulada la “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Tuvo por objetivo de determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; la investigación fue de tipo cualitativa, diseño no experimental, la recolección de datos se realizó a través de entrega de encuestas, obteniendo los siguientes resultados: Del total de los encuestados, el 83% de ellos necesita financiarse para la inversión en activos fijos, el 20% de ellos considera adecuado financiarse a través de una Sociedad de Garantía, el 85% respondió que no estaba al tanto la operatoria. Se concluye que frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos

fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales:**

**Rengifo (2011)** en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía Shipibo – Conibo del Distrito de Callería – Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”; tuvo por objetivo general de describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro artesanía Shipibo – Conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación, del 100% de los encuestados, el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior. Se concluye que los microempresarios financian su actividad con fondos de terceros y que no recibieron ninguna capacitación.

**Atarama (2014)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012”. Tuvo por

objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-transporte, la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación, el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 13% si recibió capacitación y el 7% recibieron un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 53% afirmaron que ha mejorado su negocio, 93% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% expuso que en los últimos 02 años mejoró la rentabilidad de la empresa. Se concluye que sólo el 40% autofinancia sus actividades, y que, a la vez solo el 13% de los microempresarios recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.

**Mamani (2015)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga por carretera de la provincia de San Román, Juliaca periodo 2013-2014”. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte de carga por carretera de la Provincia de San Román, Juliaca periodo 2013-2014”, la investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 30 MYPE de una población de 30 microempresas, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el

43% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio del sistema no bancario, en el año 2013 el 60% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación, el 17% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 50% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad, el 43% considera que sí, ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 57% manifestaron que la capacitación sí, mejora la rentabilidad de sus empresas y el 66% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años. Finalmente se concluye que sólo el 43% solicitó crédito de una entidad no financiera y que también el 50% recibió capacitación y que a la vez el 66% dijeron que la rentabilidad de su MYPE mejoró en los dos últimos años.

**Zegarra (2015)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro agencias de aduana del distrito de Desaguadero provincia de Chucuito, periodo 2013-2014”. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de aduana del distrito de Desaguadero, período 2013 – 2014; la investigación fue descriptiva y para la realización, se escogió una muestra de 14 MYPE, de una población de 14 empresas, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 79% autofinancia su negocio, el 21% financia con fondos propios, en el año 2013 el 79% fueron créditos a corto plazo. Respecto a la capacitación, el 86 % sí, recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 100% ha recibido un curso de capacitación en Comercio Exterior. Respecto a la rentabilidad, el 71% considera que el financiamiento otorgado sí, ha

mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 78% manifestaron que la capacitación sí, mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí, mejoró en los 2 últimos años. Se concluye que más del 50% de los microempresarios autofinancian su actividad, el 86% se capacitaron para recibir el crédito y el 100% de los microempresarios dijeron que si mejoró la rentabilidad en los últimos años.

**Duran (2013)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Tacna, período 2011 – 2012”. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del rubro comercio estaciones de servicio de combustible en el Distrito de Tacna 2011 – 2012; la investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 17 MYPE de una población de 17 empresas, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 100% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, siendo el 65% del sistema bancario, en el año 2011, el 100% fue a corto plazo. Respecto a la capacitación, el 67% sí, recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 53% ha recibido, dos cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad, el 100% considera que el financiamiento otorgado sí, ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí, mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí, mejoró en los 2 últimos años. Finalmente se concluye que el 100% de las MYPE autofinancian su actividad, que a la vez el 67%

recibieron capacitación y también el 100% de los microempresarios dijeron que la rentabilidad sí, mejoró en los dos últimos años.

**Sanca (2016)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio–rubro multiservicios computarizados del centro comercial número dos, del Distrito de Juliaca, Provincia San Román, Período 2013- 2014”. La investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro multiservicios computarizados del Centro Comercial N° 2 distrito de Juliaca, período 2013 -2014; la investigación fue descriptiva y para su realización se tomó como muestra 28 MYPE de una población de 28 microempresas, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 57% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, el 43% obtuvo del sistema no bancario, en el 2013 el 36% lo hizo a corto plazo, y en el 2014 el 18% lo hizo a corto plazo, el 46% lo invirtieron en activos fijos en ambos años. Respecto a la capacitación, el 79% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 86% no recibió ningún curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad, el 57% considera que el financiamiento otorgado sí, ha mejorado la rentabilidad de sus microempresas, el 89% manifestaron que la capacitación sí, mejora la rentabilidad de sus empresas y el 79% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí, mejoró en los 2 últimos años. Se concluye que solo el 57% de los microempresarios solicitaron crédito, el 86% no recibieron ninguna capacitación y todos los microempresarios dijeron que sí, mejoró su rentabilidad.

**Alvines (2013)** en su tesis titulada la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes período 2012”. Tuvo por objetivo general, conocer las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012; la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no financiero y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 80% si, capacitan a su personal y el 20% no lo hacen. En relación a la rentabilidad, el 86% afirman que el crédito otorgado ha mejorado las utilidades en el negocio, y el 71% comenta que con la capacitación mejoró la rentabilidad de la misma. Finalmente se concluye que la mayoría de las micro y pequeñas empresas reciben financiamiento del sistema no bancario, casi todas las micro y pequeñas empresas, sí capacitan a su personal y en cuánto al financiamiento y a la capacitación afirman que han mejorado la rentabilidad en sus empresas.

### **2.1.3. Antecedentes Regionales:**

**Calderón (2014)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro librerías en el centro comercial espinar del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento,

capacitación y rentabilidad de las MYPE, sector Comercio - Rubro librerías del Centro Comercial Espinar, Chimbote – 2011; la investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE de una población de 10 MYPE a quienes se le aplicó una encuesta, se llegaron a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 100% de las MYPE autofinancian su actividad, y dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 100% de los representantes legales 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, se concluye que mayoría de las MYPE estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y gracias a ello pudieron aumentar su rentabilidad, también la totalidad de MYPE no capacitan a su personal.

**Casana (2013)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma 2011-2012”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes - Casma, período 2011-2012; la investigación fue descriptiva, se escogió una muestra de 6 MYPE de una población de 10 a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 67% autofinancian sus actividades, el 100% de los que recibieron crédito manifiestan que el financiamiento mejoró la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió ningún tipo de capacitación.

Respecto a la rentabilidad, el 100% manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoró la rentabilidad de las empresas. Finalmente concluye, el 50% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

**Castro (2013)** en su estudio sobre la “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”. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, del sector servicio-rubro multiservicios en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010 – 2011; la investigación fue de tipo no experimental - descriptivo, para llevarse a cabo se escogió una muestra de 12 microempresas de una población de 30, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 75% de las MYPE recibieron créditos financieros de terceros; en el año 2010, el 42% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 100 a 1000 nuevos soles; en el 2011, los montos fueron entre 1 001 a 5 000 nuevos soles, el 83% recibieron crédito del sistema bancario, el 33.5% recibió créditos de la Caja Municipal y el 33% de Entidades Bancarias, el 50% lo invirtió en el capital de trabajo, el 25% no sabe precisar en qué lo invirtió, el 17% lo utilizaron en activos fijos. Respecto a la capacitación, el 58% han sido capacitados, precisando por lo menos una capacitación, el 33% ningún tipo de capacitación y el 25% han recibido dos capacitaciones, así mismo el 58% de los microempresarios recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, el 17% en manejo empresarial, el 17% en otros cursos no específicos y el 8% en cursos de Administración de Recursos Humanos.

Finalmente se concluye que el 75% autofinancia su actividad, y el 58% dijeron que sí, fueron capacitados en el tema sobre la inversión del crédito.

**Aguilar (2013)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Chimbote período 2009- 2010”. Tuvo por objetivo general de describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote, período 2009- 2010, la muestra fue de 15 MYPE de una población de 30 empresas , a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 53%, financian su actividad con fondos propios, el 93% tiene el objetivo de obtener más ganancias, el 60% de las empresas sí, llevan contabilidad. Respecto a la capacitación, el 80% de los trabajadores reciben capacitación, el 73% si considera que la capacitación es una inversión, el 73% considera que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores y el 67% considera que si eleva la capacitación de su empresa. Respecto a la rentabilidad, el 73% recibió visitas de las entidades, el 67% motiva al incremento de la rentabilidad. Finalmente se concluye que el 53% financia su actividad con fondos propios y a la vez el 80% de los trabajadores reciben capacitación y también el 67% de los microempresarios motiva al incremento de la rentabilidad.

#### **2.1.4. Antecedentes Locales:**

**Córdova (2015)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de

Independencia - provincia de Huaraz, período 2014''. Tuvo por objetivo general de describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, período 2014; la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptivo, donde se escogió una muestra de 12 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 23 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 60% de las MYPE autofinancia su actividad y el 40% financia con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a la rentabilidad, el 50% afirmaron que su negocio mejoró, 33% no lo sabe y el 17% no precisa. Finalmente se concluye que más del 50% autofinancia su actividad a su vez confirmaron que la rentabilidad de sus MYPE mejoró.

**Osorio (2013)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, período 2009 – 2010”. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector construcción del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009-2010; la investigación fue de tipo cuantitativo, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística y fue descriptiva porque se procedió a detallar las características de las variables, sin llegar a manipularlas, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 22 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes

resultados: Respecto al financiamiento, el 67% obtuvo financiamiento de entidades bancarias y lo invirtieron en su capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 64% no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 50% dijeron que su personal sí, recibió capacitación y el 100% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad, el 59% manifestaron que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 50% dijeron que la capacitación sí, mejoró la rentabilidad de sus empresas. Se concluye que el 67% solicitó crédito a entidades bancarias, el 100% de los microempresarios consideran que la capacitación es una inversión y a la vez el 50% dijeron que la capacitación mejora la inversión.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Teoría del Financiamiento**

Weston y Copeland (1995) definen al financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

Gitman (2007) define al financiamiento “como el arte y ciencia de administrar el dinero”. El campo de las finanzas afecta directamente la vida de la organización. El autor establece la meta principal de la empresa, que es incrementar al máximo la riqueza de los propietarios, para quienes se opera la empresa. También Gitman considera las principales actividades del administrador financiero, además de la participación continua en el análisis y la planeación financiera, que son tomar decisiones de inversión y financiamiento. El capítulo también hace mención de la importancia de la ética en los negocios y a las

diferentes formas de organización empresariales legales y hace énfasis en las corporaciones, las instituciones y mercados financieros, así como a la tributación empresarial.

#### **2.2.1.1. Tipos de financiamiento:**

Según la Enciclopedia de clasificaciones (2017). Son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles se puede recurrir en búsqueda de dinero que se necesita para seguir funcionando la empresa, o para invertir y hacerla crecer:

**Ahorros personales:** Son los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito.

**Parientes y amigos:** Es otra fuente privada, de la que se vale la empresa, para llevar adelante sus negocios, una de las ventajas que presenta recibir dinero de amigos o parientes, es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

**Bancos:** Es otra de las fuentes, pero más difícil de acceder, ya sea por las altas tasas de interés, las garantías, etc.

**Empresas de capital de inversión:** Estos brindan su apoyo, a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento, a cambio de interés en el negocio o acciones.

**De las mencionadas anteriormente, también se tiene financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:**

- ✓ **Pagaré:** En este caso, se hace una promesa por escrito, donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo.

- ✓ **Línea de crédito:** Es el dinero que se encuentra disponible en el banco, durante un período determinado.
- ✓ **Crédito bancario:** Se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales.
- ✓ **Crédito comercial:** Es un poco costoso, pero permite la agilización de las operaciones. Una de las desventajas es, que en caso de que no se paguen, pueden tomarse medidas legales.

**Dentro del financiamiento a largo plazo se encuentran:**

- **Acciones:** Representan la participación de capital del accionista en una organización. Una de las desventajas es, que presentan un costo de emisión bastante elevado, y ocasiona que el control de la entidad quede diluido.
- **Bonos:** se representa un certificado escrito, donde el deudor se compromete a pagar en un período determinado, una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes.
- **Hipoteca:** la propiedad del deudor, queda en manos del acreedor, para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado.

**2.2.1.2. Fuentes de financiamiento Bancarias:**

**A. Mi Banco**

Es una de las entidades privadas dirigido a empresarios (as) de las micro y pequeñas empresas, para incrementar el capital de trabajo, activo fijo, consumo, o compra de deuda. Es una entidad que realiza prestamos en soles y dólares; el monto mínimo en soles es de s/. 300 y máximo de s/. 90, 000 y en dólares, el monto mínimo es de \$100 y máximo de \$30, 000.

**Los requisitos básicos son:**

- ✓ El negocio debe tener 6 meses de funcionamiento como mínimo
- ✓ Copia de DNI del titular y/o cónyuge/conviviente.
- ✓ Recibo de servicios (luz o agua).
- ✓ No tener deudas morosas en el sistema financiero.

**B. Banco del Crédito del Perú**

Es uno de los bancos más grande y líder de servicios financieros integrados en el Perú, con aproximadamente US\$ 39 mil millones en activos totales y una participación de mercado de 30,4% en créditos totales y 33,5% en depósitos totales.

El Banco de Crédito del Perú es la principal subsidiaria de Credicorp, el mayor holding financiero peruano. La Banca Mayorista del BCP compite con bancos locales y extranjeros, y ofrece a sus clientes préstamos a corto y mediano plazo en moneda local y extranjera, financiamientos para comercio exterior, leasing, seguros y asesoría financiera.

**C. Caja Trujillo**

Las Cajas Municipales se destacan por establecer lazos cercanos con la gente, entregando créditos que día a día permiten que miles de peruanos cumplan sus sueños y puedan financiar sus necesidades, desde la compra de un pedido mensual de mercadería para el hogar hasta un nuevo artefacto electrónico o las vacaciones al lugar preferido. Así, Caja Trujillo, una de las Cajas Municipales del Perú con más tradición, posee requisitos asequibles a toda la comunidad para la entrega de sus créditos personales, tanto en su modalidad de descuento por planilla como en su formato de préstamo directo.

**Requisitos:**

- ✓ Presentar DNI, sí corresponde, también el del cónyuge.
- ✓ En el caso de los trabajadores dependientes, presentar las últimas 2 boletas de pago; para trabajadores independientes, los 6 últimos recibos por honorarios.
- ✓ Copia del último recibo de pago de algún servicio básico del domicilio (luz, agua o teléfono).
- ✓ Presentar el estado de cuenta detallado de la AFP.
- ✓ Documento que avale la propiedad del solicitante del crédito.

**D. Banco Financiero**

El Banco Financiero tiene tantas solicitudes mensuales. No es una cuestión de popularidad; es una cuestión de respaldo.

- ✓ Otorga créditos hasta S/60,000 por primera vez sin garantía hipotecaria.
- ✓ Si cumplen más de 12 meses trabajando con el Banco Financiero, podrán acceder a un crédito de hasta S/80,000.
- ✓ Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual.
- ✓ Con la Cuota Comodín premian la puntualidad y eligen qué mes no pagar.
- ✓ Brindan asesoría personalizada gracias a los mejores especialistas del medio para asesorarles en la inversión.
- ✓ Cuentan con oficinas especializadas.

**Requisitos:**

- Copia del DNI del titular y cónyuge.
- Copia de RUC, licencia de funcionamiento o boletas de compra de mercadería.

- Copia del recibo de luz, agua o teléfono.
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

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

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo; Es la preparación teórica que se le da al personal, con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con eficiencia.

También se define a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas

La capacitación es una de las herramientas fundamentales para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado donde busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Según Chacaltana (2005) 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:

## **La teoría de la inversión en capital humano**

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

### **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. Aquí se grafican los ingresos y los costos asociados a inversiones al capital humano, a partir de los 18 años, existe un perfil de ingresos, sin capacitación, se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a la ganancia de experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un período de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos.

#### **2.2.2.1. Técnicas de capacitación**

Según el Mundo MYPE (2009) La técnica de capacitación más común es la siguiente:

**Capacitación en el puesto:** Contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real, en muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la

asignación de los nuevos empleados a los trabajadores que se encargan de la capacitación real.

#### **2.2.2.2. Capacitación como inversión**

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo, para poder proteger la 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.

#### **2.2.3. Teoría de la Rentabilidad**

Según Ferruz (2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por eso, que presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

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

Empieza con una nueva teoría, donde indica que el inversor diversificará su inversión en diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. 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. Esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

## **La teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Mercado de Sharpe**

El modelo de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

**Sharpe**, consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico.

### **2.2.3.1. Tipos de Rentabilidad**

Según Sánchez (2002) existen dos tipos de rentabilidad

#### **2.2.3.1.1. La rentabilidad económica**

Es una medida, referida a un determinado período 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.

$$\text{RE} = \text{Resultados antes de interés e impuesto}$$

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.

#### **2.2.3.1.2. La rentabilidad financiera**

Es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

### **2.3. Marco conceptual**

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

Para Huamán (2009) las Microempresas son aquellas de tamaño pequeño. Una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que la microempresa, trabaja el mismo el dueño, es decir, las microempresas tienen una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no venden en grandes volúmenes, ni necesitan de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella mano de obra.

### **Características de las MYPE:**

Las MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a. Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b. Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

### **2.3.2. Definición de Financiamiento**

Modigliani y Miller (1958) El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Desde el punto de vista, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento, ha dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios, donde los últimos, son los únicos que afirman la ausencia del

impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores.

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

Según Félix (2012) La capacitación, es un proceso continuo de enseñanza, mediante el cual se desarrollan las habilidades y destrezas de los servidores, que permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución.

La capacitación, es también incentivar sobre temas relativos sobre un caso o problema, pero se debe destacar que el financiamiento y la capacitación juegan un rol importante, para que las MYPE puedan cumplir sus objetivos y metas, generando empleo, y sobre todo aumenten su rentabilidad, es decir tener los suficientes recursos para adquirir para que su negocio siga creciendo en todos los ámbitos.

Según, Venemedia (2014) la capacitación, es conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa, a la vez permite, que los trabajadores tengan un mejor desempeño en sus cargos.

Una empresa que capacita a su personal, jamás caerá en el atraso, más bien contará con un recurso humano actualizado y en competencia con los demás, impactando de una manera positiva. La capacitación va dirigida aquel trabajador

que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea porque va a ser reubicado a otro puesto, o porque es un empleado nuevo.

#### **2.3.4. Definición de Rentabilidad**

Según, Schupnik (2011) la rentabilidad, es el resultado del proceso productivo, si el resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y habrá cumplido su objetivo. Si el resultado es negativo, el producto está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

Una empresa hace dinero y por ende es rentable, satisfaciendo las necesidades de sus consumidores, mejor que la competencia.

La rentabilidad, es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable, cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable, cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable, cuando genera mayores ingresos que costos.

Según, Zamora (2008) la rentabilidad, es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad se utiliza de una forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales, que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período, produce los capitales utilizados en el mismo.

### **III. HIPÓTESIS**

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes en las MYPE del sector servicio - rubro transportes de la provincia de Huaraz, 205 – 2016.

## IV. METODOLOGÍA

### 4.1. Tipo y nivel de investigación

#### 4.1.1. Tipo de Investigación

La investigación fue de tipo cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

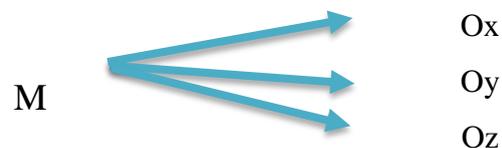
En este tipo de investigaciones, se utiliza el cuestionario, inventarios y análisis demográficos que producen números, los cuales pueden ser analizados estadísticamente para verificar, aprobar o rechazar las relaciones entre las variables definidas operacionalmente, además regularmente la presentación de resultados de estudios cuantitativos viene sustentada con tablas estadísticas, gráficas y un análisis numérico (Peñuelas, 2010).

#### 4.1.2. Nivel de investigación

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

### 4.2. Diseño de la investigación

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



Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

#### **4.2.1. No Experimental**

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

#### **4.2.2. Descriptivo**

Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos (Fidias, 2012).

### **4.3. Población y muestra**

#### **4.3.1. Población**

La población estuvo constituida por 18 micro y pequeñas empresas del sector servicio y rubro en estudio.

La población es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación (Tamayo, 1997).

#### **4.3.2. Muestra**

La muestra estuvo conformada, por 9 MYPE de la provincia de Huaraz que representa el 50% de la población en estudio.

La muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico (Tamayo, 1997).

#### 4.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de medición
caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes	Es el proceso de medir los actuales resultados en relación con los planes, diagnosticando la razón de las desviaciones  Y tomando las medidas correctivas necesarias (Buchete, 1977).	Las variables del financiamiento la capacitación y la rentabilidad se va a medir en función de los indicadores de las dimensiones custodia de los financiamientos, capacitación, rentabilidad	Financiamiento	Tipo de financiamiento	¿Cuál es el tipo de financiamiento con el que financia su empresa?	Cuantitativo: Especificar el financiamiento
				Entidad financiera	¿A qué entidad financiera solicitó crédito?	Cuantitativo: Especificar entidad financiera
				Interés de financiamiento	¿Cuál es la tasa de interés que paga?	Cuantitativo: Especificar la tasa de interés
				Tiempo de crédito otorgado	¿A qué plazo fue el crédito que le otorgaron?	Nominal plazo corto o largo
				Períodos de crédito	¿Cuántas veces solicitó crédito en el año 2015?	Nominal 1,2,3
				Inversión de financiamiento	¿Fue invertido el crédito financiero que obtuvo en su capital de su empresa?	Nominal A veces Siempre nunca
			Capacitación	Capacitación financiera	¿Recibió Ud. capacitación para la administración del crédito financiero?	Nominal A veces Siempre nunca

				Cursos de capacitación	¿Recibió cursos de capacitación usted el año 2015?	Nominal Si No
				Tipo de capacitaciones	¿A qué cursos de capacitación ha asistido Usted?	Cuantitativo: Especificar Curso de capacitación
				Capacitación al personal	¿Recibió algunos tipos de capacitación el personal de su empresa?	Nominal A veces Siempre nunca
				Número de capacitación al personal	¿Cuántos cursos de capacitación recibieron?	Nominal • 1 • 2
				Capacitación en inversión	¿Considera usted que la capacitación es una inversión?	Nominal A veces Siempre nunca
			Rentabilidad	Manejo del crédito obtenido	¿El crédito que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	
				Capacitación en la rentabilidad	¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa?	
				Mejora de Rentabilidad	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	

## **4.5. Técnicas e instrumentos**

### **4.5.1. Técnicas**

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

### **4.5.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información de la investigación se utilizó un cuestionario estructurado por 22 preguntas cerradas y abiertas.

## **4.6. Plan de análisis**

Para procesar los datos así como para presentarlos se utilizó el Microsoft y el programa de Excel.

#### 4.7. Matriz de consistencia

**Título:** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016?</p>	<p><b><u>Objetivo General</u></b>            Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.</p> <p><b><u>Objetivos específicos</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.</li> <li>2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.</li> <li>3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.</li> </ol>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes en las MYPE del sector servicio - rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.</p>	<p><b><u>Tipo y nivel de investigación:</u></b>            El estudio fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo</p> <p><b><u>Diseño de la investigación</u></b>            El diseño utilizado en la investigación fue no experimental – descriptivo.</p> <p><b><u>Población y Muestra</u></b>            La muestra fue de 9 MYPE de una población de 18 microempresas del rubro transportes de la provincia de Huaraz.</p> <p><b><u>Técnicas</u></b>            En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.</p>

#### **4.8. Principios Éticos**

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se utilizaron los siguientes principios:

**El conocimiento informado:** Este principio se cumplió, a través de la información que se dio a los trabajadores, dueños de las empresas de transporte de la ciudad de Huaraz el día del llenado del cuestionario estructurado; previo conocimiento del dueño.

**El principio del respeto a la dignidad humana:** Se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los trabajadores, y dueños de las empresas de transporte.

**Principio de Justicia:** Comprendió 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.

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

**Privacidad:** Toda información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los dueños, siendo útil sólo para fines de la investigación.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados:

**Tabla 01**

Tipo de financiamiento con el que financia su actividad

<b>Tipo de financiamiento</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Propio	1	11%
Ajeno	8	89%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 02**

Entidad a que acudió a solicitar el crédito

<b>Entidad a que solicitó el crédito</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Mi Banco	3	33%
BCP	3	33%
Caja Trujillo	0	0%
Banco Financiero	2	22%
N.A.	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 03**

Tasa de interés que paga por el crédito.

<b>Tasa de interés que paga</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
28%	2	22%
29%	3	33%
30%	3	33%
N.A.	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 04**

Plazo a la que le otorgaron el crédito.

<b>Plazo</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Corto plazo	0	0%
Largo plazo	8	89%
N.A.	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 05**

Número de veces que solicitó crédito en el año 2015.

<b>N° de veces que solicitó crédito en el 2015</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
1	4	44%
2	4	44%
N.A.	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 06**

Inversión que realizaron con el crédito financiero que obtuvieron.

<b>En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	4	44%
Mejora de local	0	0%
Activo fijo	4	44%
Programa de capacitación	0	0%
N.A.	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 07**

Se capacitó para la administración del crédito financiero que le otorgaron.

<b>Se capacitó para la administración del crédito</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	4	44%
No	5	56%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 08**

Recibió alguna capacitación en el año 2015.

<b>Recibió capacitación en el 2015</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	4	44%
No	5	56%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 09**

Cursos de capacitación a las que asistió.

<b>Cursos de capacitación a las que asistió</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	2	22%
Marketing empresarial	2	22%
Administración de recursos humanos	0	0%
N.A.	5	56%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 10**

El personal de su empresa recibió alguna capacitación

<b>Recibió capacitación el personal de su empresa</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	0	0%
No	9	100%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 11**

Número de cursos que recibieron el personal.

<b>N° de cursos que recibieron</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
1	0	0%
2	0	0%
N.A.	9	100%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 12**

La capacitación es una inversión.

<b>Considera que la capacitación es una inversión</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	9	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 13**

Incrementó la rentabilidad de su MYPE con el crédito que recibió.

<b>El crédito que le otorgaron incrementó su rentabilidad</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	8	89%
No	1	11%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 14**

La capacitación mejora la rentabilidad.

<b>La capacitación mejora la rentabilidad</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	9	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

**Tabla 15**

Su rentabilidad mejoró en los últimos años.

<b>Mejóro</b>	<b>Representantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	9	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los microempresarios de las MYPE del rubro transporte, Huaraz.

## **5.2. Análisis de los resultados:**

### **1. Respecto al financiamiento**

- a)** Del 100% de los microempresarios encuestados, el 11% dijeron que financian su actividad con fondos propios y el 89% con fondos ajenos (ver tabla 01). estos resultados son diferentes a los encontrados por Calderón (2014) y Durán (2013). donde el 100% de los microempresarios autofinancian su actividad con fondos de entidades bancarias.
- b)** El 33% de los representantes legales encuestados solicitaron crédito a Mi Banco, el 33% del Banco Central de Perú, el 22% del Banco Financiero y el 11% no solicitó crédito a ninguna entidad bancaria, ni cajas municipales, porque financió su actividad con fondos propios (ver tabla 02). estos resultados son diferentes con los encontrados por Castro (2013). porque el 83% de los microempresarios acudió al BCP a solicitar el crédito.
- c)** Del 100% de los microempresarios encuestados, el 22% de ellos dicen que por el crédito que le otorgaron pagan una tasa de interés del 28%, el 33% paga 29%, el otro 33% paga una tasa de interés del 30% y el 11% no paga ninguna tasa de interés, por financiar su actividad con fondos propios (ver tabla 03).
- d)** El 89% de los representantes legales encuestados manifestaron que solicitaron crédito a largo plazo, y el 11% a ningún plazo, porque financiaron su actividad con fondos propios (ver tabla 04). estos resultados no concuerdan con los encontrados por Mamani (2015) y Zegarra (2015). donde en el año 2013, el 60% y 79% de los microempresarios solicitaron crédito a corto plazo.

- e) Del 100% de los microempresarios encuestados, el 44% solicitó crédito sola una vez en el año 2015, el otro 44% solicitó dos veces y el 11% hasta el momento no solicita crédito (ver tabla 05).
- f) El 44% de los microempresarios que solicitaron crédito lo invirtieron en su capital de trabajo, el otro 44% en la compra de sus activos fijos y el 11% no especifica por no haber solicitado crédito (ver tabla 06). estos resultados son diferentes a los encontrados por Alvines (2013) y Calderón (2014). donde el 60% y 100% de los microempresarios que solicitaron crédito lo invirtieron en su capital de trabajo.

## **2. Respecto a la capacitación**

- a. Del 100% de los microempresarios encuestados, el 44% dice que se capacitó para la administración del crédito y el 56% dijeron que no (ver tabla 07). estos resultados son diferentes a los encontrados por Rengifo (2011) y Córdova (2015). donde el 86% y 58% de los representantes legales de las MYPE se capacitó antes de recibir el crédito.
- b. El 44% de los microempresarios encuestados afirman que capacitaron en el año 2015 y el 56% dijeron que no asistieron a ninguna capacitación (ver tabla 08).
- c. Del 100% de los microempresarios encuestados, el 22% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero, el otro 22% sobre el marketing empresarial y el 56% no asistió a ninguna capacitación (ver tabla 09). este resultado es diferente a lo encontrado por Castro (2013). donde el 58% de los microempresarios se capacitó en lo que es la inversión del crédito financiero.
- d. El 100% de los representantes legales encuestados dijeron que el personal de su empresa no recibió ninguna capacitación (ver tabla 10). este resultado

concuerta con lo encontrado por Calderón (2014). pero es diferente a lo encontrado por Alvines (2013). donde el 80% de los microempresarios sí, capacita al personal de su microempresa.

- e. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que sus personales no tienen y tampoco asistieron a ninguna capacitación sobre ningún tema (ver tabla 11).
- f. El 100% de los microempresarios encuestados consideran que la capacitación es una inversión (ver tabla 12).

### **3. Respecto a la rentabilidad**

- a. Del total de los microempresarios encuestados, el 89% dijeron que con el crédito que le otorgaron incremento su rentabilidad y el 11% dijeron que no (ver tabla 13). este resultado es casi parecido con lo encontrado por Rengifo (2011). donde el 93% de los microempresarios manifestaron de que la rentabilidad de su MYPE mejoró por el crédito que le otorgaron, pero son diferentes a lo encontrado por Mamani (2015). porque sólo el 43% de los representantes legales de las MYPE dijeron que su rentabilidad mejoró con el crédito.
- b. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí, mejora la rentabilidad (ver tabla 14). este resultado es diferente a los encontrados por Rengifo (2011) y Mamani (2015). porque sólo el 57% de los microempresarios dijeron que la capacitación mejora la rentabilidad de las MYPE.

- c. El 100% de los representantes legales encuestados dijeron que la rentabilidad de su empresa sí, mejoró en los últimos años (ver tabla 15). este resultado es diferente a lo encontrado por Mamani (2015). porque sólo el 66% de los microempresarios manifestaron de que la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años.

## **VI. CONCLUSIONES**

Respecto al estudio realizado sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro transportes de la provincia de Huaraz, se llegó a las siguientes conclusiones:

### **6.1. Respecto al financiamiento**

Gracias a la facilidad que ofrecen las entendidas bancarias y no bancarias, la mayoría de las personas desean constituir una microempresa, es por ello que las MYPE del sector servicio rubro transportes de la provincia de Huaraz tiene las siguientes características: El 89% de los microempresarios financia su actividad con fondos ajenos, de ellos el 33% solicitó el crédito al Banco Central del Perú, donde paga una tasa de interés del 29%, el 89% dicen que solicitaron el crédito a largo, donde el 44% solicito dos veces y lo invirtieron en su capital de trabajo.

### **6.2. Respecto a la capacitación**

Las MYPE tienen las siguientes características respecto a la capacitación: El 44% de los microempresarios dicen haberse capacitado para la administración del crédito, y que se capacitaron en el 2015, el 22% de ellos se capacitó en lo que es la inversión del crédito financiero y el 100% de los microempresarios dijeron que el personal de su MYPE no recibió ninguna capacitación, y a la vez consideran que la capacitación es una inversión.

### **6.3. Respecto a la rentabilidad**

Respecto al tercer objetivo se llegó a las siguientes conclusiones: El 89% de los microempresarios dijeron que con el crédito que le otorgaron mejoró su rentabilidad, el 100% dicen que la capacitación es una inversión, y también dicen que la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años.

## **RECOMENDACIONES**

### **1. Respecto al financiamiento**

Visto que la mayoría de los microempresarios acudió a una entidad bancaria a solicitar el crédito para poder financiar su negocio, se los recomienda que deberían usar sus ahorros o acudir algún familiar a solicitar el crédito, para no poder adeudarse por los intereses, también se les recomienda que sería bueno vender algún activo fijo, que ya no está en uso, y de esa manera poder incrementar el capital de trabajo.

### **2. Respecto a la capacitación**

Se les recomienda a los microempresarios que tienen que capacitarse por lo menos una vez al año, en los diferentes temas, para hacer frente a la competencia, también se les recomienda que deberían capacitar a sus trabajadores, para que de esa manera ellos puedan solucionar problemas, tomar decisiones y sepan manejar conflictos mediante la mejora del desempeño.

### **3. Respecto a la rentabilidad**

Como se ve la mayoría de los microempresarios dicen que la rentabilidad de sus MYPE si mejoró por el crédito, se les recomienda que promocionen pasajes en los feriados o que no incrementen los pasajes por las fiestas patrias y navideñas, para que de esa manera puedan incrementar su rentabilidad, ya que la mayoría de las personas optan por viajar con la agencia que se encuentre acorde a sus alcances.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Alarcón, A. (2001). Teoría sobre la estructura financiera. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Bazán, J. (2006). La demanda de crédito en las MYPE industriales de la provincia de Leoncio Prado. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE-industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml>

Bernilla, M. (2006). Manual práctico para formar MYPE. Editorial Edigraber. León de Cermeño J. (1998). y Schereiner M. Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: Algunas líneas de acción.

Capacitación y desarrollo del Personal. (2001). Recuperado de:

[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2).

Chacaltana, J. (2005). capacitación laboral proporcionada por las empresas: EL caso peruano. 2005. Recuperado de:

<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Club planeta. Fuentes de financiamiento, (2001). Recuperado de:

[http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Cuesta, P. (2001). Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.

Definición. Financiamiento. (2011). Recuperado de:

<http://www.definicion.org/financiamiento>

Diccionario de economía política. (2011). Rentabilidad. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

ENEO (2013). Principios éticos para la investigación en la ENEO. Recuperado de:

<http://www.eneo.unam.mx/novedades/ENEOUNAMprincipioseticosinvestigacion.pdf>

Ferruz, L. (2000). la rentabilidad y el riesgo. Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Financiamiento a corto plazo, (2001). Recuperado de:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).

Gaxiola, M. (2011). Detección de necesidades de capacitación. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

Gilberto J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

Gomero N. (2000). Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones.

Recuperado de:

[http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero\\_gn/Cap4.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf)

Herrera, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique

“La Quinta Luna”, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas

Puebla Fac. Administración. Recuperado de:

[http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos\\_1/silupn1.pdf](http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupn1.pdf)

La capacitación y adiestramiento en México. (2001). Recuperado de:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

Lourffat, E. (2008). Administración: fundamentos de proceso administrativo.

Recuperado de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->

Pérez, L. y Campillo F. (2001). Financiamiento. Recuperado de:

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Sagastegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://www.ilo.org/public/spanish/julio2004>

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Santos, J. (2001). Las *MYPE* en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional. Recuperado de:

<http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Sarmiento, R. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. (2001). Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normasLegales.html>.

Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion>

Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA.

Vásquez, F. (2007). Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. Recuperado de:

<http://www.ilo.org/public/spanish/julio2004>

Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

# ANEXOS

**Anexo 01: cuestionario**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte en la provincia de Huaraz, 2015 - 2016”**.

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

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

**I. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**1.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento con el que financia su empresa?**

a. Propio ( )

b. Ajeno ( )

**1.2. ¿A qué entidad solicitó crédito?**

a. Mi Banco

b. BCP

c. Caja Trujillo

d. Banco Financiero

e. N:A

**1.3. ¿Cuál es la tasa de interés que paga?**

a. 28%

b. 29%

c. 30%

d. N.A.

**1.4. ¿A qué plazo fue el crédito que le otorgaron?**

a. Corto plazo ( )

b. Largo plazo ( )

c. N.A. ( )

**1.5. ¿Cuántas veces solicitó crédito en el año 2015?**

a. 1 vez

b. 2 veces

c. N.A.

**1.6. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

a. Capital de trabajo ( )

b. Mejora del local ( )

c. Activo fijo ( )

d. Programa de capacitación ( )

e. N.A.

## **II. RESPECTO A LA CAPACITACIÓN**

**2.1. ¿Recibió Ud. capacitación para la administración del crédito financiero?**

a) Si ( )            b) No ( )

**2.2. ¿Usted recibió cursos de capacitación en el año 2015?**

- a) Si ( ) b) No ( )

**2.3. ¿A qué cursos de capacitación ha asistido Usted?**

- a. Inversión del crédito financiero ( )  
b. Marketing Empresaria ( )  
c. Administración de recursos humanos ( )  
d. N.A.

**2.4. ¿El personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación?**

- a. Si ( ) b. No ( )

**2.5. ¿Cuántos cursos de capacitación recibieron?**

- a. 1 curso  
b. 2 cursos  
c. N.A.

**2.6. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?**

- a. Si ( )  
b. No ( )

### **III. RESPECTO A LA RENTABILIDAD**

**3.1. ¿El crédito que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?**

- a. Si ( )  
b. No ( )

**3.2. ¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa?**

- a. Si ( )  
b. No ( )

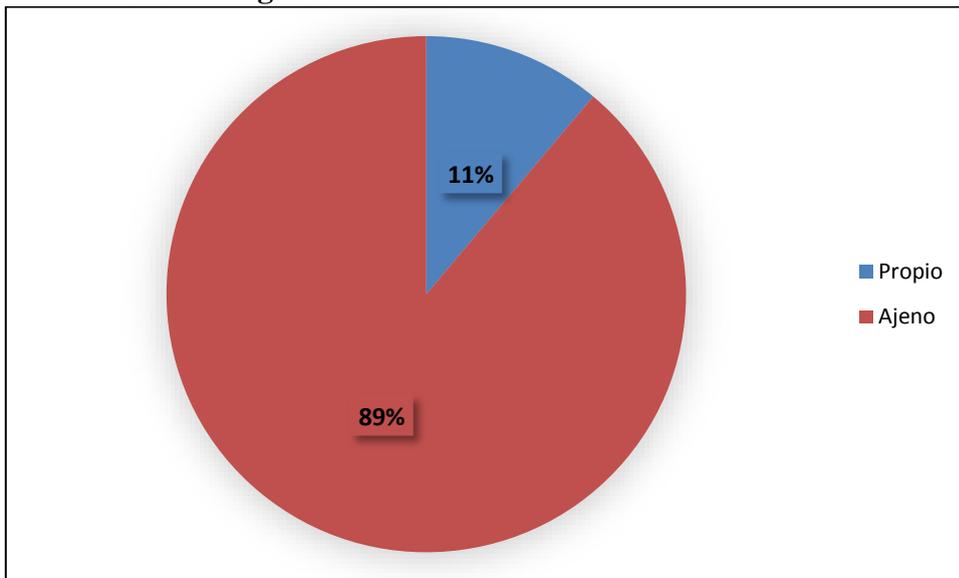
**3.3. ¿cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?**

a. Si ( )

b. No ( )

**HUARAZ, 2017.**

## Anexo 02: Figuras

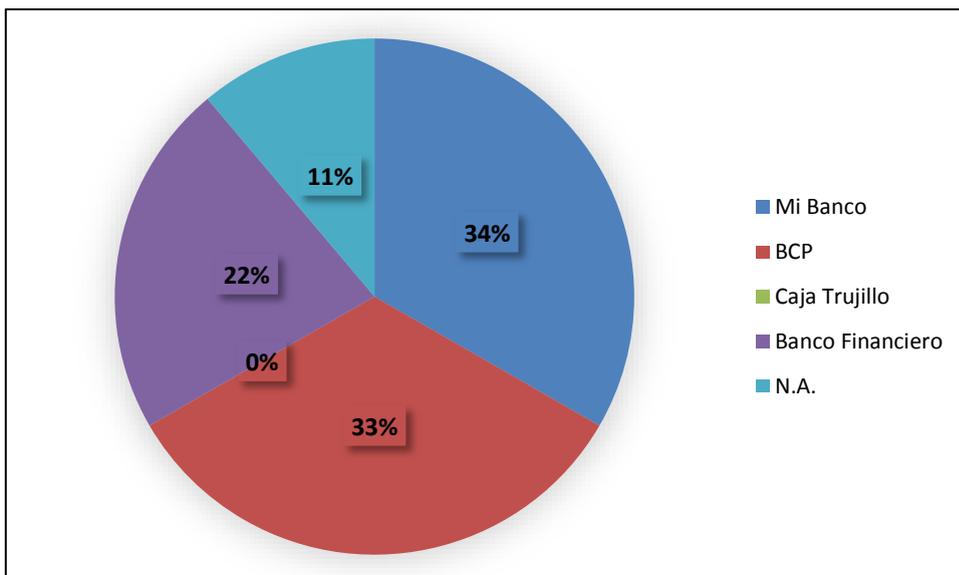


**Figura 01:** Distribución porcentual del tipo de financiamiento con el que financia su actividad los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 01

**Interpretación:**

Del 100% de los microempresarios, el 89% financia su actividad con fondos ajenos y el 11% con fondos propios.

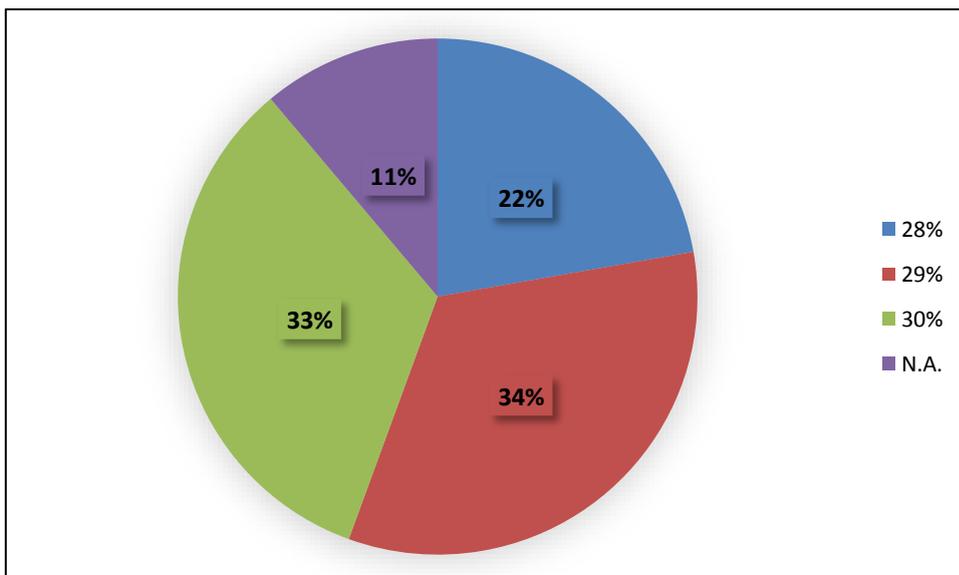


**Figura 02:** Distribución porcentual de la entidad a que solicitaron el crédito los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 02

**Interpretación:**

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 33% de los representantes legales encuestados solicitaron crédito a Mi Banco, el 33% del Banco Central de Perú, el 22% del Banco Financiero y el 11% no solicitó crédito a ninguna entidad bancaria, ni cajas municipales, porque financio su actividad con fondos propios.

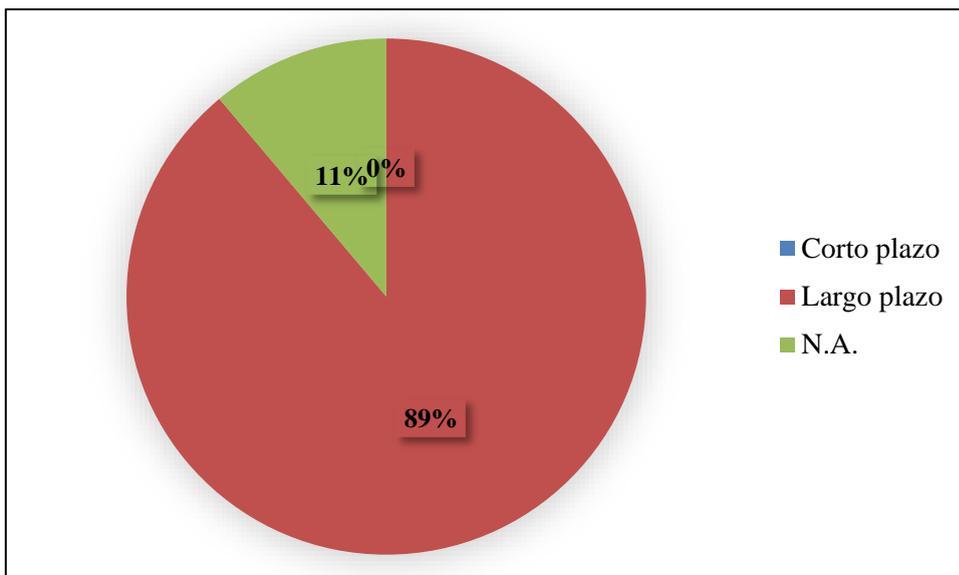


**Figura 03:** Distribución porcentual de la tasa de interés que pagan los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016, por el crédito que solicitaron.

**Fuente:** Tabla 03

**Interpretación:**

Del 100% de los microempresarios encuestados, el 22% de ellos dicen que por el crédito que le otorgaron pagan una tasa de interés del 28%, el 33% paga 29%, el otro 33% paga una tasa de interés del 30% y el 11% no paga ninguna tasa de interés, por financiar su actividad con fondos propios.

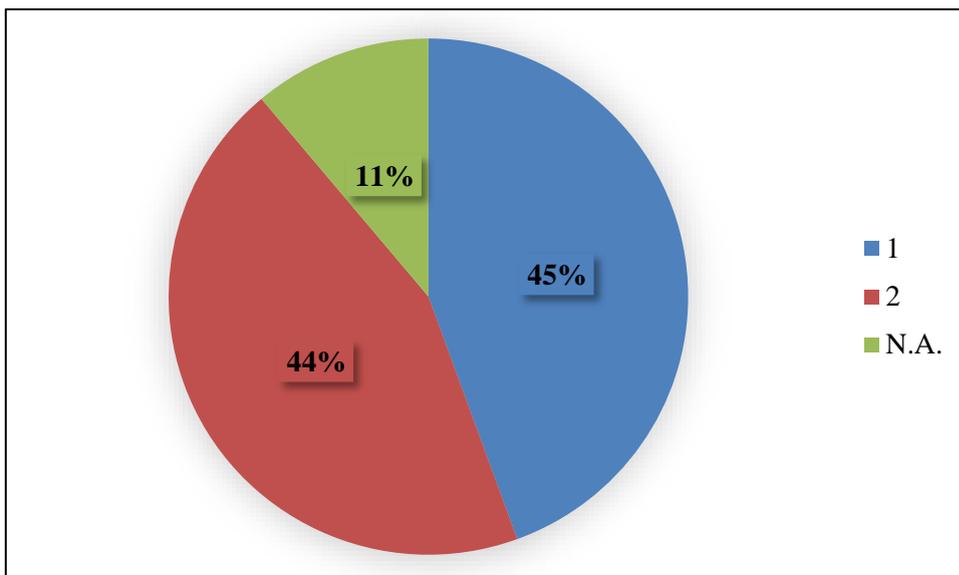


**Figura 04:** Distribución porcentual del plazo a que solicitaron el crédito los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 04

**Interpretación:**

Del 100% de los microempresarios encuestados el 89% manifestaron que solicitaron crédito a largo plazo, y el 11% a ningún plazo.

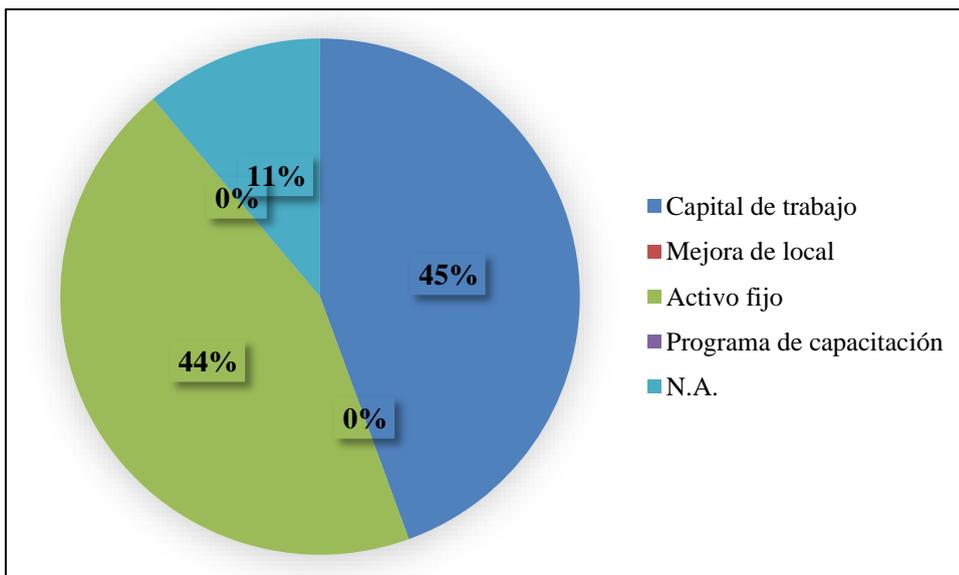


**Figura 05:** Distribución porcentual del N° de veces que solicitaron el crédito los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 05

**Interpretación:**

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 44% solicitó crédito sola una vez en el año 2015, el otro 44% solicitó dos veces y el 11% hasta el momento no solicita crédito.

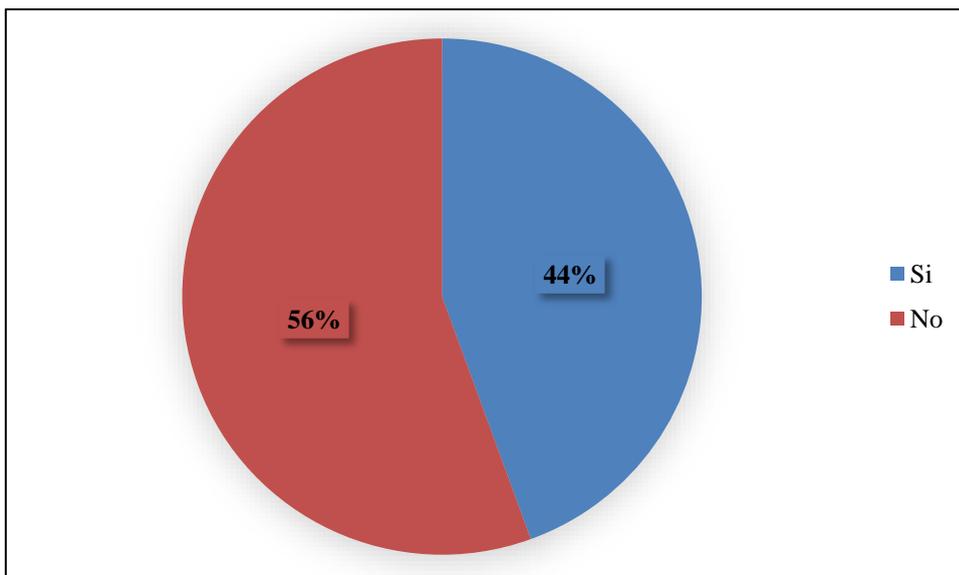


**Figura 06:** Distribución porcentual de la inversión que realizaron con el crédito los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 06

**Interpretación:**

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 44% que solicitaron crédito lo invirtieron en su capital de trabajo, el otro 44% en la compra de sus activos fijos y el 11% no especifica por no haber solicitado crédito.

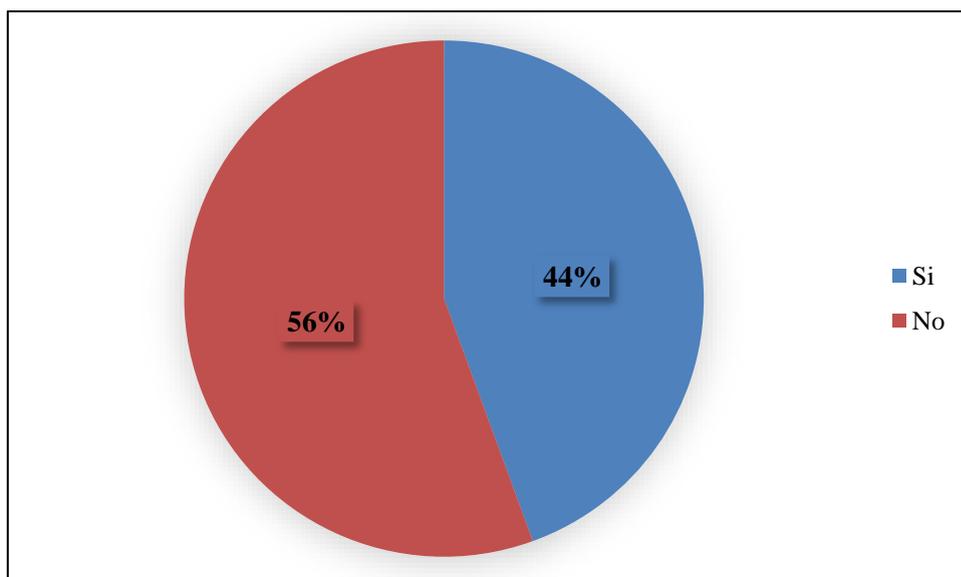


**Figura 07:** Distribución porcentual sobre la capacitación para la administración de crédito por los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 07

**Interpretación:**

Del 100% de los microempresarios encuestados, el 44% dice que se capacitó para la administración del crédito y el 56% dijeron que no.

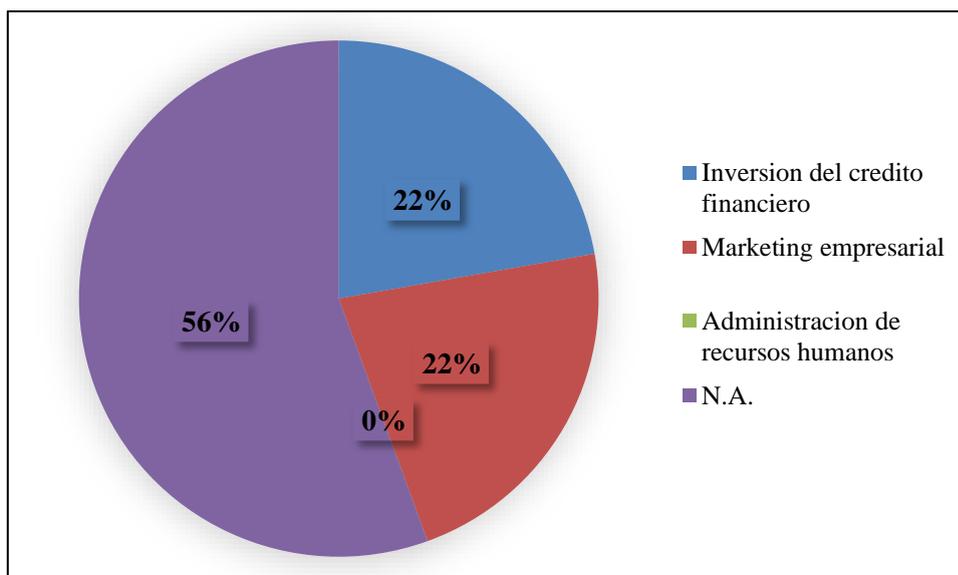


**Figura 08:** Distribución porcentual de la capacitación que recibieron en el 2015 los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 08

**Interpretación:**

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 44% afirman que se capacitaron en el año 2015 y el 56% dijeron que no asistieron a ninguna capacitación.

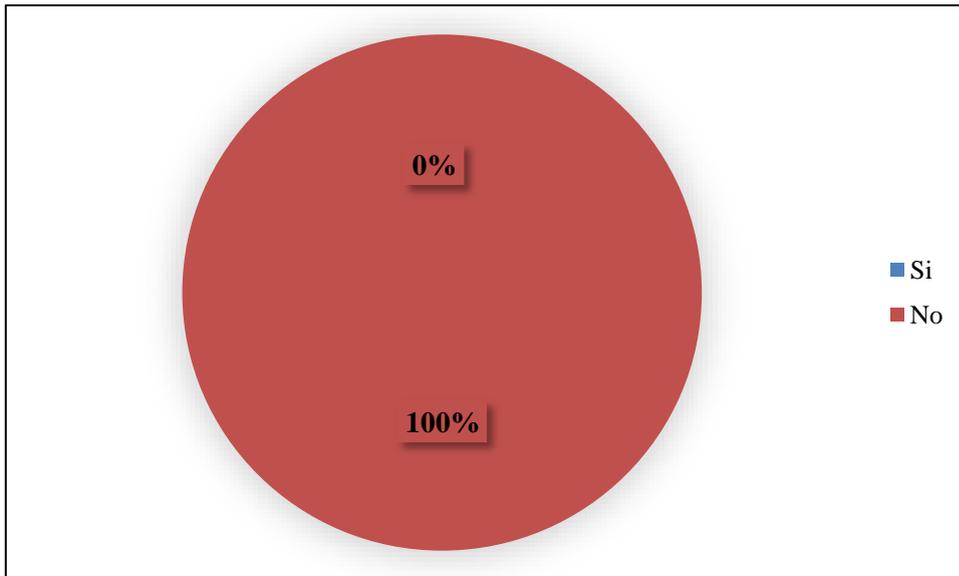


**Figura 09:** Distribución porcentual del tema en que se capacitaron los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 09

**Interpretación:**

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 22% se capacitó en el tema de inversión del crédito financiero, el otro 22% sobre el marketing empresarial y el 56% no asistieron a ninguna capacitación.

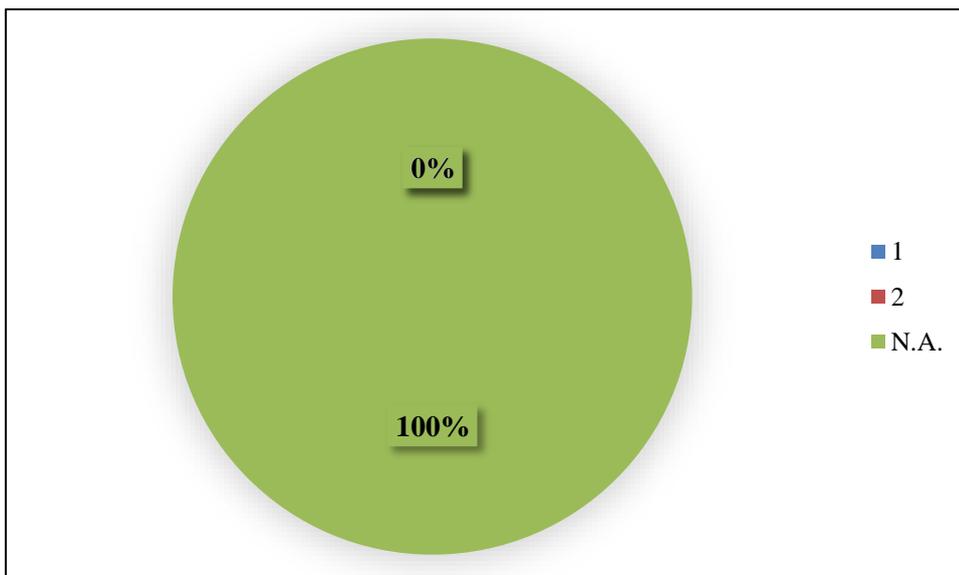


**Figura 10:** Distribución porcentual sobre si reciben capacitación los personales de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 10

**Interpretación:**

El 100% de los representantes legales encuestados dijeron que el personal de su empresa no recibió ninguna capacitación.

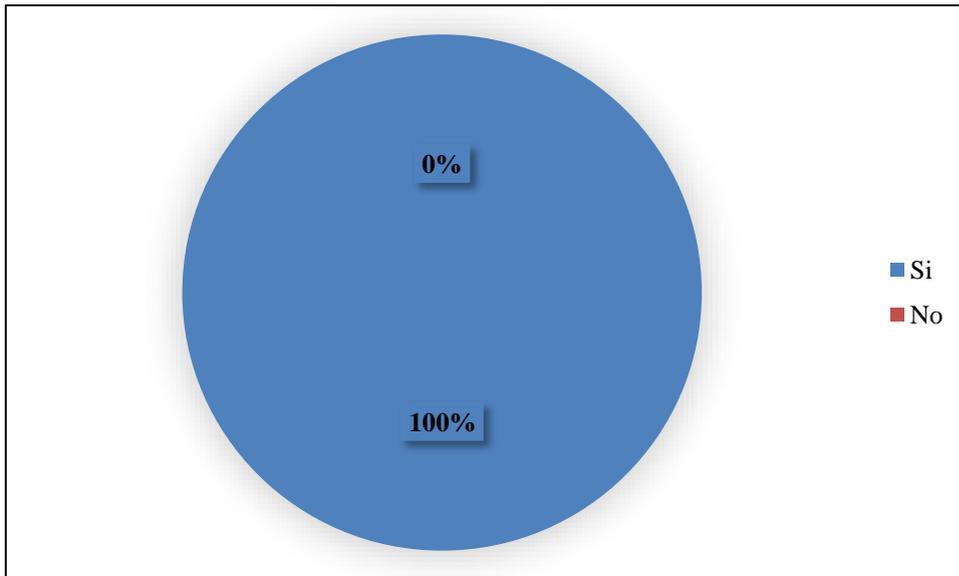


**Figura 11:** Distribución porcentual del N° de capacitación que recibieron los personales de las MYPE del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 11

**Interpretación:**

El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que sus personales no tienen y tampoco asistieron a ninguna capacitación sobre ningún tema.

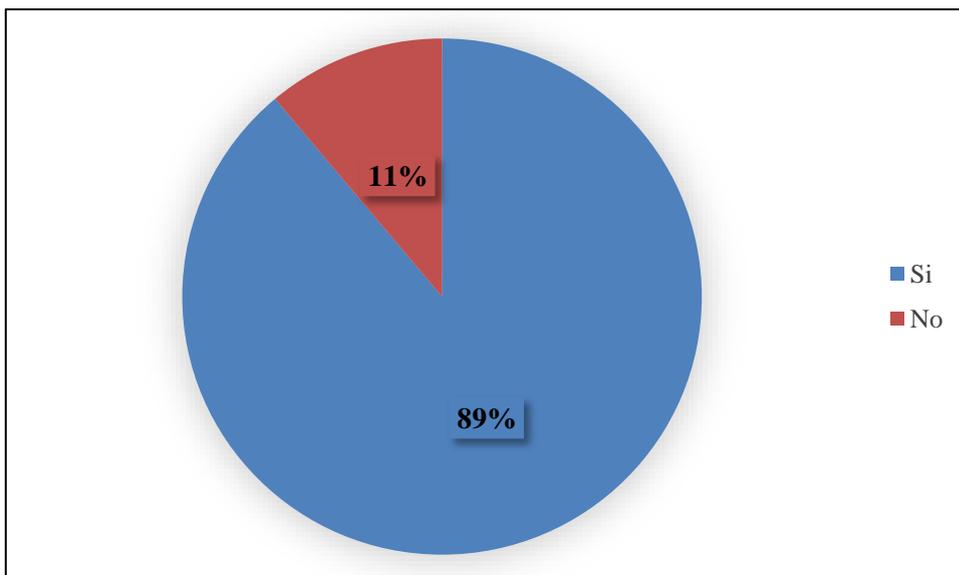


**Figura 12:** Distribución porcentual sobre si la capacitación es una inversión según los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 12

**Interpretación:**

El 100% de los microempresarios encuestados consideran que la capacitación es una inversión.

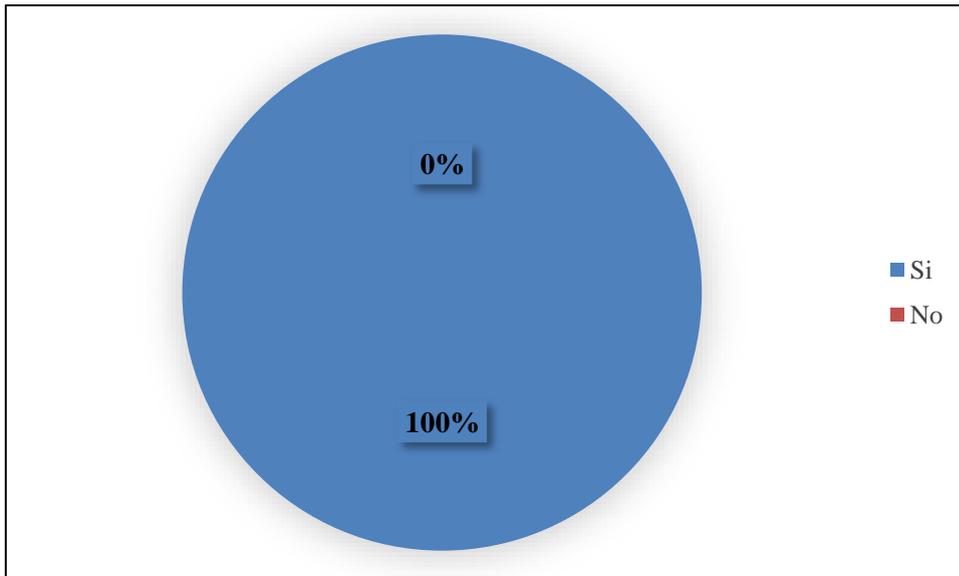


**Figura 13:** Distribución porcentual sobre si la rentabilidad incrementó con el crédito que te otorgaron a los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 13

**Interpretación:**

Del 100% de los microempresarios encuestados, el 89% manifestaron de que el crédito que le otorgaron incremento su rentabilidad y el 11% dijeron que no.

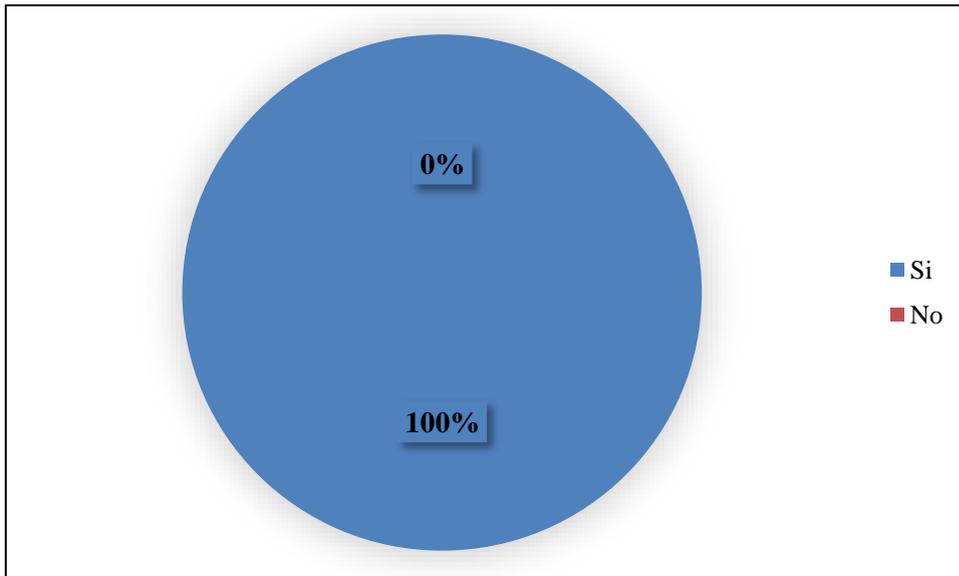


**Figura 14:** Distribución porcentual sobre si la capacitación mejora la rentabilidad según los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 14

**Interpretación:**

El 100% de los microempresarios manifestaron de que la capacitación si mejora la rentabilidad.



**Figura 15:** Distribución porcentual sobre si la rentabilidad de las MYPE mejoró en los últimos años de los microempresarios del sector servicio – rubro transportes de la provincia de Huaraz, 2015 – 2016.

**Fuente:** Tabla 15

**Interpretación:**

El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años.

### Anexo 03: Cuadro de validación

#### FORMATO DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

**Título de la Tesis:** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte en la provincia de Huaraz, 2015 - 2016”.

**Nombre del estudiante:** Jamanca Oncoy Yuniór Alejandro

**Experto:**..... Dr. FERNANDO VEGA HUINCHO.....

**Instrucciones:** Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero

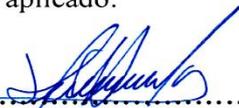
N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades		X			
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.	X				
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.		X			
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones		X			
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicado el test-retest (piloto)		X			
6	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular		X			
7	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.		X			
8	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.		X			
9	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado		X			

correspondiente:

**Observaciones:**.....

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado.

Huaraz,.....

.....  
  
 .....  
**Firma del experto**  
**DNI**  
Dr. Fernando Vega Huincho

**FORMATO DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**Título de la Tesis:** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro transporte en la provincia de Huaraz, 2015 - 2016”.

**Nombre del estudiante:** Jamanca Oncoy Yuniór Alejandro

**Experto:** Susan Inchicagui Ramirez.....

**Instrucciones:** Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades		✓			
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.		✓			
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.		✓			
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones	✓				
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicado el test-retest (piloto)		✓			
6	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular	✓				
7	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.		✓			
8	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.		✓			
9	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado		✓			

correspondiente:

**Observaciones:**.....

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado.

**Huaraz,**.....

Firma del experto  
DNI


  
**Susan Inchicagui Ramirez**  
 CONTADORA PÚBLICA COLEGIADA  
 C.P.E. N° 08-2990