



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION  
Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO,  
RUBRO IMPRENTAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2016

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

**AUTORA:**

BACH. ANABEL ROSINA ALBA VELASQUEZ

**ASESOR:**

Dr. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

**HUARAZ - PERU**

**2018**

**Título de la tesis**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN  
Y RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO,  
RUBRO IMPRENTAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2016

## **Jurado evaluador de tesis**

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

**Presidente**

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

**Secretario**

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Miembro**

## **Agradecimiento**

A Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A la ULADECH CATOLICA, por haberme permitido formarme profesionalmente, así como también a los diferentes Docentes que brindaron sus conocimientos y su apoyo, que de alguna forma fueron los responsables de realizar la gran transformación en mi vida personal y profesional.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, DTI, por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, gracias a su apoyo y esfuerzo se logró culminar la presente tesis.

**Anabel Rosina.**

## **Dedicatoria**

A mis Padres Pablo y Delfina, a quienes nunca le dejaré de agradecerles, por haberme enseñado el real valor de la familia, y que, con su esfuerzo y apoyo incondicional, me permiten alcanzar los objetivos que me he trazado. Sin ustedes esto tampoco habría sido posible. No puedo dejar pasar esta oportunidad sin decirles que les amo y que gracias a ustedes estoy donde estoy.

A mi hijo Elmer, quien ha sido mi mayor motivación para nunca rendirme en los momentos más difíciles y poder llegar a ser un ejemplo para él.

**Anabel Rosina.**

## **Resumen**

El objetivo general de la presente investigación fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue descriptiva no experimental, donde se escogió una muestra de 23 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la encuesta y la técnica de la revisión documentaria, obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes: Respecto al financiamiento, el 61% financian con fondos de terceros, el 26% lo hacen con fondos propios y otros 13% optan por otros medios. Respecto a la capacitación, el 57% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito y el 43% no recibió. Respecto a la rentabilidad, la técnica que se empleó fue la revisión documentaria de las MYPE en estudio, las utilidades fueron favorables acorde a las ventas y el dinero invertido producto del financiamiento, podemos decir la rentabilidad económica y financiera fluyen favorablemente en el ámbito empresarial.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación y rentabilidad de las MYPE.

## **Abstract**

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of the micro and small enterprises (MSEs) of the trading sector in printing business at the province of Huaraz in the year of 2016. The type of this research was a descriptive non-experimental one. A sample of 23 micro and small enterprises. A questionnaire of 19 questions was applied to these enterprises. Through a survey and the technique of documentary review we obtained the following results: Regarding financing, 61% of the micro and small enterprises are financed with third – party funds; 26% of the micro and small enterprises have their own financing means and 13% of the micro and small enterprises are financed by other means. Regarding training, 57% of the enterprises received training for the granting of credit but 43% of these enterprises did not receive training for the granting of credit. Regarding profitability, the technique of documentary review to micro and small enterprises was used. The results show that profits were favorable with respect to sales and also for the money invested that economic and financial profitability have favorable influence on the business environment.

**Keywords:** Financing, Training, profitability, micro and small enterprises.

## Índice.

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de la literatura</b>	<b>8</b>
2.1. Antecedentes	8
2.2. Bases teóricas	16
2.3. Marco conceptual	26
<b>III. Hipótesis</b>	<b>53</b>
<b>IV. Metodología</b>	<b>54</b>
4.1. Diseño de la investigación	54
4.2. Población y muestra	55
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	56
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
4.5. Plan de análisis	60
4.6. Matriz de consistencia	61
4.7. Principios éticos	62
<b>V. Resultados</b>	<b>64</b>
5.1. Resultados	64

5.2. Análisis de resultados	76
<b>VI. Conclusiones</b>	<b>80</b>
6.1. Conclusiones	80
6.2. Recomendación	81
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>82</b>
<b>Anexo 1</b>	<b>91</b>
<b>Respecto al financiamiento</b>	<b>91</b>
Figura 1: tipo de financiamiento adquirido	91
Figura 2: intermediarios financieros para la adquisición de créditos	92
Figura 3: frecuencia de créditos adquiridos	93
Figura 4: facilidades de obtención de crédito	94
Figura 5: influencia del financiamiento en el crecimiento empresarial	95
Figura 6: plazo de obtención de crédito	96
Figura 7: tasa de interés	97
Figura 8: acceso al crédito solicitado	98
Figura 9: monto de financiamiento solicitado	99
Figura 10: uso del financiamiento recibido	100
Figura 11: grado de importancia del crédito requerido	101
Figura 12: conformidad con el crédito obtenido	102
<b>Respecto a la capacitación</b>	<b>103</b>
Figura 13: participación en eventos de capacitación	103
Figura 14: frecuencia de participación en actividades de capacitación	104
Figura 15: temas abordados en capacitación	105
Figura 16: participación en capacitaciones del personal de la empresa	106
Figura 17: efectividad de las capacitaciones	107

Figura 18: importancia de inversión en capacitación	108
Figura 19: capacitación del personal es favorable para el desarrollo empresarial	109
<b>Anexo 2</b>	<b>110</b>
Cuestionario	110

## **I. Introducción**

El presente trabajo deriva de la línea de investigación denominada caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad; en ese sentido nuestra investigación tiene como título caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.

A nivel internacional, en la mayoría de los países, las MYPE representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Bruto Interno. Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas para conocer sus principales problemas y sus posibles soluciones (Escalante, 2004)

Por su parte en América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores de crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlos. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (crédito) y la capacitación empresarial (Bernilla, 2006).

Según Arceo (2011) encontró que en Argentina la micro economía bancaria ofrece una fundamentación a la exigencia de intermediarios financieros y del mercado de capitales basada en costos de transacción y problemas de información, tratándose de micro y pequeñas empresas. La organización y el desarrollo de las finanzas permiten reducir los costos asociados a estos elementos. Pocos autores en la

tradición de los modelos que relacionan desarrollo financiero (endógeno) y crecimiento económico, reconocen explícitamente esta limitación de la teoría. A veces, los requisitos del contexto institucional y legal para la MYPE, no son muy exigentes (se necesita, sin embargo, estructuras legales acordes con una economía de mercado).

Asimismo, en el ámbito nacional podemos ver el aporte de Sandoval (2012) determinó que las micro y pequeñas empresas en el Perú, cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico y social en el país, conformando el 98.5% de las empresas a nivel nacional, aportando el 42.1% al producto bruto interno, y ofreciendo el 77% de puesto laborales en el país. El Estado peruano se preocupa por su formalización, por lo que ha dispuesto un régimen especial comprendido por beneficios societarios, laborales, financieros, entre otros que permitan incentivar la formalización. Si bien las exportaciones dan un giro a la tecnología internacional, el 25% de las exportaciones peruanas se concentran en América Latina y eso es el mercado principal, fuentes de ingreso para las MYPE.

De igual manera, Cohen (2012) resaltó la importancia de las empresas pequeñas y medianas (MYPE) en la economía moderna ha sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. En particular se destaca la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social. En el presente documento se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las Pequeñas y Medianas Empresas (MYPE) comparando la situación de Argentina respecto de otros países de América Latina, como Brasil, Chile, México, Colombia,

Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En relación con el Acceso al Financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad de cambios comparativos que suscitan hoy en día entre los países.

Por otro lado, Vásquez (2013) según su publicación “importancia de las MYPE en el Perú” menciona, en la actualidad las MYPE representan un sector de vital importancia dentro de la reforma productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos declarados, se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú.

En lo que respecta al ámbito de estudio sobre la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE dedicadas al rubro de imprentas en la provincia de Huaraz donde se llevó a cabo la investigación, es importante resaltar el tema investigado; como conocemos, en la actualidad, el campo empresarial se ha desarrollado y diversificado, vemos cada vez más emprendedores con conocimientos audaces que dan inicio al mayor de sus desafíos; esto da pie a que el empresario desee implementar negocios que generen valor en los diversos rubros, ya sean comerciales, industriales, de servicios y otros.

Para favorecer su crecimiento y mejorar su productividad, estos negocios solicitan financiamiento, ya que de esta manera podrán contar con los recursos necesarios para poner en marcha las mejoras que les permitan lograr sus objetivos.

Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPE, sino también la capacitación, ya que todo empresario debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de competitividad y la globalización.

La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPE por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la productividad, mejorar la calidad de servicio de impresión en cuanto a las imprentas y como consecuencia las MYPE irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por lo tanto, las decisiones dirigidas a desarrollar una inversión a financiarse de deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más proporcional al costo de financiamiento de los recursos y toda vez estas resulten positivas para las MYPE.

Por ello las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, tienen la necesidad de obtener recursos financieros de terceros mediante el financiamiento, para lograr el crecimiento es primordial la capacitación y mediante la rentabilidad

expandir su negocio y de lograr mayor competitividad en el mercado. Por estas razones descritas, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:  
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:  
Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016. Lo que permite identificar los aspectos relevantes de mi investigación, para poder alcanzar nuestro objetivo se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento en las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.
2. Describir las principales características de la capacitación en las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.
3. Identificar la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.

Asimismo, el estudio de la presente investigación es importante porque nos ha permitido determinar las principales características del financiamiento, capacitación e identificar la rentabilidad de las MYPE, es decir donde puedan expandirse y ser más competitivas acceder fácilmente a un crédito bancario, en las tasas y tiempo adecuados, a fin de poder financiar las inversiones en la adquisición

de bienes de capital (activos fijos, infraestructura, inmuebles, etc.), para así lograr un mayor beneficio a futuro para las MYPE, del mismo modo donde halla relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad, que contribuya a generar mayor utilidad económica y financiera en el mercado de competitividad.

El presente trabajo de investigación se justifica, porque nos permite conocer el nivel descriptivo en relación al estudio del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro imprentas de la provincia de Huaraz y por ultimo esta investigación se justifica porque el presente trabajo de investigación constituye un aporte que servirá como antecedentes y bases teóricas para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de contabilidad de nuestra universidad.

Asimismo, el tipo de nivel de investigación es cuantitativo y cualitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Siendo el nivel de la investigación de tipo descriptiva, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental de corte transversal. Se empleó como técnica de recojo de datos de la encuesta y revisión documentaria. Siendo su instrumento el cuestionario

estructurado. La investigación queda delimitada desde la perspectiva por las variables financiamiento, capacitación y rentabilidad. Desde la perspectiva geográfica: centro de provincia de Huaraz dedicadas al rubro de imprentas.

De igual forma el presente trabajo de investigación, se cumplió el plan de estudio obligatorio que presenta la ULADECH CATOLICA, el mismo que será útil para la tesista en la medida que se hará posible profundizar sus conocimientos a fin de aplicarlos en su vida laboral y profesional, y por qué no decir en un futuro dedicarse a este mismo rubro de negocio, finalmente formará parte del acervo bibliográfico de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH) para así los futuros investigadores utilicen como fuente de información.

Finalmente, la investigación nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de comercio de la provincia de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos.

## **II. Revisión de la literatura**

### **2.1. Antecedentes.**

Para la presente tesis se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones de las que se obtuvo los antecedentes del problema para la misma, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación.

#### **Internacional.**

Mejía (2011) en su tesis de Maestría Titulada: “Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile”, tuvo como objetivo determinar las cualidades del financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile. El estudio fue descriptivo simple de diseño no experimental y entre sus resultados destaca que las micro y pequeña empresa generan el 40% del empleo en Chile, el 21% de sus dueños y/o gerentes cuenta con formación universitaria, el 3% ha cursado estudios de post grado y el 35% es liderado por mujeres, de acuerdo a los resultados que arrojó la primera encuesta nacional de empresas aplicadas en el país, presentada el pasado 25 de noviembre por el Ministerio de Economía. La MYPE está conformada por 720 mil unidades productivas, que representan el 97% de las empresas chilenas formales, con un promedio de trabajadores que fluctúa entre las 2 personas jornada completa (micro) y 11 en las pequeñas. Entre los principales resultados, se apreció que la muestra incluyó a 10 261 empresas de todo el país, representativas de 744 786 unidades productivas, con un coeficiente de variación nacional de 1,25%. La ELE es una encuesta panel, que se actualizará anualmente incluyendo un monitoreo permanente de los encuestados. De todas las empresas formales, el 82% corresponde

a 607 mil microempresas, responsables de la generación del 12% del empleo y cuyas ventas equivalen al 3% del total. Tienen un promedio de antigüedad de 10 años.

Así mismo, Acedo (2010) en su tesis doctoral “Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España entre 2007 – 2009”, se trazó como objetivo determinar la relación que existe entre la estructura financiera y la rentabilidad en dicha unidad de observación. El método de investigación fue descriptivo – correlacional de corte transversal y no experimental. Los resultados muestran que en la determinación de la rentabilidad de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En ese sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Por su parte, Herrera (2006) desarrolló la tesis titulada: “Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel l Boutique La Quinta Luna, en Cholulca, Puebla - México”, teniendo como objetivo diseñar un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", con el fin de mejorar la preparación, entrenamiento y adiestramiento con los que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso

de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que dé pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, Prevé (2010) en su estudio sobre "La Rentabilidad de las empresas en Chile"; tuvo como objetivo establecer las características de la rentabilidad en Chile; siguiendo una investigación descriptiva simple, transversal y no experimental; llegó a la conclusión que las empresas obtienen en promedio un margen de rentabilidad del 10% sobre las ventas; encontró también que para este indicador, algunas veces el resultado es medido utilizando el beneficio operativo, y otras utilizando el beneficio neto sobre ventas. Sin embargo, si preguntamos a un grupo de ejecutivos que ensayen una definición de rentabilidad, normalmente nos dicen que es el beneficio obtenido en un determinado período de tiempo, con respecto a la inversión comprometida.

## **Nacional.**

Acosta (2012) en su investigación “Incidencia del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las MYPE en el Distrito de Trujillo en el periodo 2011”; tuvo como objetivo determinar las incidencias del crédito financiero en el desarrollo empresarial de las MYPE en el Distrito de Trujillo en el periodo 2011; la investigación fue de tipo aplicada y explicativa porque buscó determinar la relación causa – efecto que tiene la variable independiente (crédito) entre la dependiente (desarrollo empresarial). El autor de la presente investigación empleó una investigación no experimental debido a que los datos recolectados fueron a través de encuestas realizadas a los microempresarios del sector MYPE, también utilizó la investigación de corte transversal, porque buscó saber el cambio y desarrollo empresarial de las MYPE, determinó una muestra de 95 MYPE. Las conclusiones a las que arribó permitió determinar que el otorgamiento de créditos financieros, influyen de manera positiva en el desarrollo empresarial, en el aspecto social, económico y financiero.

Por su parte, Dioses (2015) Tesis de titulación sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro metal mecánica del distrito de Paita, año 2014”. La investigación tuvo como objetivo Describir las características de Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad del Sector Servicios, rubro Imprenta del Distrito de Paita, Año 2014 como medio para alcanzar los objetivos. Utilizando la metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental. La población estuvo conformada por 10 MYPE, de las cuales se seleccionó una muestra no aleatoria por

conveniencia equivalente a 10 MYPE, a las cuales se le aplicó un instrumento de investigación en forma de cuestionario, obteniendo los principales resultados : el financiamiento de las empresas del sector servicio y rubro imprenta en estudio, utilizan financiamiento en un 60%, mientras que el 40% no lo utilizan, así mismo el 80% capacita a su personal una vez al año mientras que el 20% se capacita dos veces al año teniendo como resultado que, el 40% ha obtenido una variación en su rentabilidad en relación al año anterior de 10% a 20% y el 80% obtuvo una variación de 30% a 50%.

Así mismo, Gonzales (2014) Tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio–rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado-Tingo María, período 2012–2013” En la presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro constructoras del distrito de Rupa Rupa Leoncio Prado-Tingo María, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 63% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 63% no precisa en que tiempo fue el crédito solicitado, el 50% de encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013, lo invirtieron en capital de trabajo; el 80% manifestó que recibieron capacitación antes del crédito , el 90% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera que la capacitación es una

inversión, el 80% manifestó que la capacitación es relevante para su empresa; el 90% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 70% dijo que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Vargas (2013) en Piura, bajo el título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro línea blanca de la ciudad de Piura” La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector Comercio - Rubro Línea Blanca de la Ciudad de Piura, Periodo 2011 - 2012. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% de los encuestados son adultos, el 60% es masculino y el 20% tiene secundaria completa. Asimismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 3 años en la actividad empresarial y el 100% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 25% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 40% si recibió capacitación y el 60% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la

Rentabilidad: el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, afirmó que su rentabilidad mejoro.

Arocutipa, Flores & Sacari (2011) en su estudio titulado: “Las micro finanzas y las MYPE en el Perú”, mencionan que las micro y pequeñas empresas (MYPE) se ha convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano está enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a las más pequeñas. El financiamiento a las MYPE es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo olvidado, no sólo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado, por esta razón la presente investigación trata de resaltar la relación que existe entre este sector de las finanzas y las pequeñas y microempresas.

Por otro lado, Hinojosa (2012) en su investigación titulado “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; menciona que dicha investigación tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y para el

análisis de los mismos. Determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

### **Local.**

Robles (2013) Tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Ticapampa” Huaraz , se logró el siguiente objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferretería del en el distrito Ticapampa, año 2011, esta es una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo de diseño no experimental – descriptivo para llevarla a cabo se encuestó a una muestra de 9 MYPE de una población de 25, los resultados obtenidos son: Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados fluctúa entre 26 a 60 años, al financiamiento: En el periodo de estudio el 33 % de las MYPE encuestadas recibieron créditos al sistema no bancario; el 100% de las MYPE que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. La capacitación: El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas que recibieron financiamiento de

terceros, respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

## **2.2. Bases teóricas.**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento.**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani & Miller (1958). 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.

#### **Teoría de Modigliani & Miller M&M**

Modigliani & Miller expresaron su teoría acerca de la estructura de capital en 1958, los cuales consideran que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por consiguiente, se oponen a los tradicionales. Los autores mencionados parten de varias hipótesis y demuestran su teoría a través de tres proposiciones.

#### **Proposición I:**

Brealey & Myers (1993) aseveran: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. De acuerdo a este enunciado, la política de endeudamiento de una empresa no tiene efecto sobre los socios, de esto, se afirma que, el valor total de mercado y el costo de

capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

### **Proposición II:**

Brealey y Myers (1993) sostienen que: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente, el ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. El crecimiento mencionado por los autores, se efectúa cuando la deuda se encuentra libre de riesgo. Sin embargo, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda se practica solicitar una mayor rentabilidad sobre ésta. Con lo mencionado, se consigue que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

### **Proposición III:**

Fernández (2003) menciona: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es la conclusión de las dos anteriores. Pues, cualquier empresa que pretenda maximizar las utilidades de sus accionistas, debe realizar aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea igual al costo de capital medio ponderado, sin considerar el tipo de recurso recurrido para su financiación.

#### **2.2.1. Teorías de la capacitación.**

En términos generales, la capacitación se refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y la habilidad técnica necesaria para acrecentar su

eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

### **Teorías que han influido en las corrientes de la capacitación**

#### **❖ Teoría neoclásica**

El propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.

#### **❖ Teoría conductista**

El propósito del entrenamiento es proporcionar a directivos, gerentes, supervisores y las técnicas necesarias para dirigir y motivar a los subordinados, con el fin de satisfacer sus necesidades y expectativas.

#### **❖ Teoría sistemática**

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

#### **❖ Teoría clásica**

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

#### **❖ Teoría humanista**

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

#### **❖ Teoría estructuralista**

Seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos.

## **Marco legal de la capacitación**

En la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la ley N° 29498 publicado en el Diario Oficial el peruano el 19 de enero del 2010, por la cual se aprobó la Ley de la Promoción a la Inversión del capital humano.

Dicha norma tiene como objeto promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando así sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional. El artículo 2° de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II) del artículo 37 de la ley del impuesto a la renta, introduciendo como gasto vinculado al personal además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación.

De esta manera, se incluye un párrafo que señala las sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas por un gasto hasta por monto máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio.

Asimismo, señala dicha norma que las empresas que se acojan a este mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al ministerio de trabajo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno.

Esta modificatoria (publicada el 19 de enero del 2010) empezara a regir a partir del primero de enero del 2011, toda vez que se trata de una modificatoria a la Ley del Impuesto a la Renta, el cual es un impuesto de periodicidad anual. Esperemos que cuando se apruebe el Reglamento, este contenga lineamientos y normatividad aplicables para que la capacitación sea mayoritaria en beneficio de las empresas, los trabajadores y finalmente el país. Por lo menos en un primer paso que permitirá más adelante invertir en capital humano para lograr el fomento de la competitividad que tanta falta nos hace.

### **La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por **Gary Stanley Becker (1964)**. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.

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

### **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. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación.

Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

Por otro lado, Sutton (2001) en el trabajo que realizo nos dice: El trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas: Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

Asimismo, resulta bastante sorprendente, aun en organizaciones desarrolladas, el escaso número de mediciones de resultados que se realizan. Existen sustanciales diferencias entre la cantidad y la calidad de las mediciones que se realizan en los procesos terminales respecto de las que se hacen en los procesos intermedios, como lo es la capacitación. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico". Peter Drucker, La sociedad post-capitalista, 1993. No todos los tipos de resultados interesan por igual a las diferentes audiencias o "públicos" de la evaluación. A la Gerencia General o al equipo gerencial que toma las decisiones presupuestarias interesan principalmente los logros del nivel, sin embargo, Kirkpatrick considera que los puntajes altos en los niveles 1 a 3 funcionan

como información adicional a tener en cuenta. Un programa que no manifiesta resultados en el nivel 4, pero es valorado por los participantes (nivel 1) y cuenta con evidencias sobre el aprendizaje (nivel 2), puede seguir vigente; al menos no "molesta". A los participantes les podría interesar los hallazgos del nivel 2 (puntaje que obtuvieron en las pruebas). Para los Gerentes de Recursos Humanos, el nivel 3 puede ser útil para entender no sólo cómo está trabajando Capacitación sino también como están trabajando las áreas de línea. Día a día con mayor convicción las empresas verifican que los recursos humanos son el activo más importante y la base cierta de la ventaja competitiva en un plan de desarrollo estratégico.

Finalmente, Chacaltana (2005) Nos presenta la Teorías sobre capacitación laboral, la capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

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

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

La rentabilidad es la productividad de la financiación medida en base a las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. (Ferruz, 2000)

En efecto, la rentabilidad es un elemento positivo para el inversor. De esta manera, cuanto mayor sea la rentabilidad de una inversión, ésta será mayormente preferida el inversor racional.

## **Teoría de la rentabilidad “Tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Harry Markowitz (1952)”**

El Economista Harry Markowitz publicó su tesis doctoral acerca de “Selección de Portafolios”. Markowitz fue el primero en poner atención en la práctica de los portafolios de la diversificación. Esta es la base donde los inversores generalmente prefieren mantener portafolios de activos individuales, debido a que ello no tiene en cuenta solamente los retornos de dichos activos sino también el riesgo de los mismos.

Asimismo, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por 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.

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, 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, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

## **La teoría de la rentabilidad de mercado empresarial**

Según, Jáuregui (2011) en su investigación sobre la teoría del crecimiento económico precisa que determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la Gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema.

## **Teoría de la rentabilidad, riesgo y retenciones**

Asimismo, Foschiatto & Giovanni (2010) en su libro “Teoría de la rentabilidad”. Sostiene que un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una rentabilidad que sólo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad.

### **2.3. Marco Conceptual.**

#### **2.3.1 Definición de las MYPE:**

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

Contreras (2012) según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otro lado, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. (Hinojosa, C., 2012)

#### **2.3.1.1 Objetivo de las MYPE:**

Las Micro y Pequeñas Empresas se han creado para dar oportunidad de empleo a grandes sectores de la población, procurando que los costos de los puestos de trabajo sean menores que los otros tipos de actividades económicas. Es decir, con empresas de dimensiones reducidas; se puede aportar al crecimiento de la economía nacional.

#### **2.3.1.2 Importancia de las MYPE:**

La microempresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo varios esfuerzos con el objetivo de conocer más profundamente al sector, y en esta sección se ha intentado sintetizar la información más relevante que lo caracteriza, para que todos/as nuestros/as visitantes puedan consultarla. Esto quiere decir que la microempresa busca generar empleo, es por ello que se realizan grandes esfuerzos para que ellas puedan acceder a financiamientos para que de esta manera puedan surgir y combatir la pobreza.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas (MYPE) para lograr el desarrollo con inclusión social la necesidad de promover un desarrollo territorial basado en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta manera la generación de

empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. Es importante porque busca que las MYPE ingresen en el mercado para generar empleo y oportunidades a los pobladores del país.

Por su parte, Aguirre (2009) señala la importancia de las pequeñas y medianas empresas (MYPE) para lograr el desarrollo con inclusión social la necesidad de promover un desarrollo territorial basado en el desempeño del micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. Es importante porque busca que las MYPE ingresen en el mercado para generar empleo y oportunidades a los pobladores del país. Las MYPE tienen calificación en cuanto a producto para exportar, su limitación es que deben hacer consorcios de exportación. Tiene que conformarse verdaderos consorcios, que puedan negociar pedidos muy grandes y repartir el trabajo.

### **2.3.1.3 Características de las MYPE:**

#### **Microempresas:**

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/. 592, 500, según UIT 2016).

#### **Pequeñas empresas:**

- Tienen de 1 hasta 100 trabajadores.
- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1700 UIT (S/. 6'715,000, según UIT 2016).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (SUNAT, 2016).

SUNAT (2016) Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

El número total de trabajadores.

**La microempresa** abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive la pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 100 trabajadores inclusive Niveles de ventas anuales: La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT. La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña. Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual

acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

#### **2.3.1.4. Clasificación de la empresa:**

**Empresa Pública.** Son empresas creadas por el gobierno para prestar servicios públicos. Pertenecen al Estado, tienen personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propio. Se crean mediante un decreto del Ejecutivo, para la realización de actividades mercantiles, industriales y cualquier otra actividad conforme a su denominación y forma jurídica. Por lo general tienden a señalar, en primer término, la propiedad parcial o total del capital por parte del Estado. (Brealey & Myers, 2008)

#### **Empresas Privadas.**

Según, Julio & Cristóbal (2012) definen que son aquellas entidades cuyo fin esencial es obtener Ganancias y Utilidades. Por tanto, su fin principal es el lucro comercial; pueden ser nacionales o extranjeras. Empresas en que todas o la mayoría de las Acciones u otras formas de participación en el Capital pertenecen a particulares y son controladas por éstos, siendo su principal objetivo la obtención de Utilidades al competir en el Mercado. Unidades productoras de Bienes y/o servicios para la Venta en el Mercado, independientes del Estado.

#### **Empresas Mixtas.**

Las empresas mixtas son aquellas que se forman con la fusión de capital público y privado, la forma de asociación puede ser muy diversa, en algunos casos el capital público puede ser mayoritario, en otros es el capital privado el mayoritario,

asimismo, la proporción en que se combinen los capitales puede ser muy diversa.

(Mac Grw Hil, 2009)

### **2.3.1.5. Según el tipo de empresa**

#### **Empresa Unipersonal**

En este tipo de empresa, el titular (persona natural) desarrolla absolutamente toda la actividad comercial y financiera de la empresa. Es decir, la persona titular responderá con su patrimonio personal (propiedades, dinero, etc.) por las deudas que pueda tener su empresa. Frecuentemente opta por crear una empresa unipersonal cuando se trata de un proyecto pequeño en el cual se aportará el trabajo y capital. Además, cabe mencionar que, a diferencia de los otros tipos de empresa, el registro y la documentación de las empresas unipersonales son más sencillos.

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

Este tipo de empresa es de personería jurídica con derecho privado que está constituida bajo la voluntad de un titular. Dada la responsabilidad limitada de la empresa, esta responde a las deudas con su propio capital, quedando libre de responsabilidad el titular y su patrimonio. Las actividades que competen a esta son únicamente de pequeña empresa. El capital en este tipo de empresa puede ser monetario o a través de bienes no monetarios (muebles, maquinaria, etc.).

#### **Sociedad Anónima S.A.**

Es una persona jurídica de derecho privado, cuya naturaleza puede ser comercial o mercantil. Se constituye en un solo acto por los socios fundadores (sociedad, o bien sucesivamente mediante la oferta a terceros) siendo esta empresa de responsabilidad limitada, con lo cual ninguno de los socios responde con su propio patrimonio ante

las deudas de la empresa. El capital de una Sociedad Anónima está representado a través acciones nominativas, las cuales se constituyen por aporte de los socios, los mismos que pueden ser bienes monetarios o no monetarios.

La Sociedad Anónima puede adoptar las nominaciones de abierta o cerrada, siendo obligatorio que la razón social de la misma cuente con el detalle ser Sociedad Anónima o las siglas S.A.

#### **Sociedad Anónima Abierta S.A.A.**

La Sociedad Anónima es abierta, cuando sus acciones están abiertas a oferta, es decir, que alguien puede adquirir acciones de la empresa y formar parte del grupo de accionistas. Asimismo, una Sociedad Anónima Abierta se expresa como tal, cuando tiene más de 750 accionistas, cuando más del 35% de sus acciones pertenece a 175 o más accionistas, cuando la empresa se constituye como tal y cuando los accionistas con derecho a voto deciden por unanimidad tal denominación.

#### **Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.**

Es un tipo de empresa común en nuestro país. Una Sociedad Anónima es Cerrada cuando el número de accionistas no supera los 20 y sus acciones no están inscritas en el Registro Público, de tal modo que nadie, a excepción de los socios de la S.A.C. puede adquirir acciones. Las acciones están divididas en participaciones sociales.

#### **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.**

En este tipo de empresa, el capital se divide en participaciones iguales, las cuales no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni tampoco denominarse “acciones”. Asimismo, los socios de este tipo de empresa, no pueden exceder la cantidad de 20, y por el hecho de tratarse de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, no responden

con su patrimonio ante las deudas de la empresa. El capital en este tipo de empresa está constituido por el aporte de cada socio, y debe ser pagado en no menos del 25% de cada participación.

### **2.3.2 Concepto de Financiamiento**

Conceptualmente el financiamiento, cada vez toma mayor auge y ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. El sistema bancario ha sido históricamente una de las principales fuentes de financiamiento de las empresas. Sin embargo, amplias son las diferencias entre lo que una entidad bancaria está dispuesta a ofrecer a las empresas y lo que estas últimas realmente necesitan y condicionando de este modo su desarrollo futuro.

Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. (Hernandez, 2008)

Por otro lado, Domingo (2010) menciona que en la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. Además, la provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Para Lerma, Martín, Castro & otros (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. finalmente, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchas micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

#### **2.3.2.1. Objetivo del financiamiento.**

El objetivo primordial del financiamiento requiere la obtención de liquidez, para poder llevar a cabo nuestras propias actividades empresariales en un periodo determinado de una forma segura y eficiente.

#### **2.3.2.2. Tipos de financiamiento.**

Según, Ross, Westerfield, Jaffe, (2012) mencionan que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser:

Según su procedencia: financiamiento interno y externo.

.

## **Fuentes de financiamiento.**

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2008), cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, Martín, Castro & otros (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

### **Internas**

- ❖ Reversión de utilidades.
- ❖ Venta de activos
- ❖ Incremento de capital
- ❖ Otros

### **Externas**

- ❖ Microcréditos
- ❖ Crédito bancario
- ❖ Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
- ❖ Emisión de bonos
- ❖ Cuentas por pagar
- ❖ Otras

## **Sistema financiero**

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros” (Lugo, 2008).

## **Instrumentos financieros para la MYPE**

Los instrumentos financieros permiten al empresario, obtener financiamiento necesario para iniciar un negocio, aumentar la capacidad de producción o desarrollar nuevos proyectos. Entre los tipos de crédito que ofrecen las entidades financieras tenemos:

### **a. La línea de crédito**

Es el monto máximo de dinero, que una entidad financiera otorga a sus clientes, con la finalidad que sea utilizada para los fines considerados en el momento en que se otorga dicha línea.

Para establecer una línea de crédito, la entidad financiera, realiza un análisis previo del cliente; si se encuentra con índices de morosidad, si el negocio ha tenido buenos resultados, el monto máximo puede ser ampliado, teniendo en cuenta que se tiene que cumplir con la documentación solicitada por la entidad que otorgará el crédito.

Es recomendable tener cuidado en el manejo de cifras muy altas cuando el beneficiario del crédito no cuenta con la suficiente capacidad de pago, pues incumplir con algún pago podría afectar su línea de crédito. Además, se debe dar uso correcto del crédito y destinarlo para los fines adecuados.

#### **b. La cuenta corriente**

Es una opción en la que se pueden realizar transacciones de dinero con una entidad bancaria. Cabe resaltar que, si bien una cuenta de ahorros está diseñada para acumular su dinero, una cuenta corriente está perfilada para soportar un flujo constante de dinero. Las entidades bancarias ponen a disposición fondos hasta un límite determinado y el plazo previamente fijado.

#### **Características**

- ❖ Se usan cheques como medio de pago.
- ❖ No se recibirán intereses por el monto que se tenga en la cuenta.
- ❖ Se operan con instrumentos de pago (cheques y tarjetas de crédito) y de cobro (cheques).
- ❖ La tasa de interés que se paga por los fondos es pactada por las partes y habitualmente su pago es mensual.
- ❖ El dinero habido en la cuenta podrá usarse como garantía de operación de crédito préstamo.

El sobregiro permite al cliente disponer en su cuenta corriente de un monto mayor al que tiene como saldo, con el compromiso de que lo cubra en un plazo establecido por el banco. Es decir, si por ejemplo se tienen S/.100.00 soles en la cuenta y se usan S/.110.00 soles en una compra, no se tendría problema alguno siempre y cuando esos S/.10.00 soles de exceso son repuestos en la fecha estipulada por el banco. Al ser un

servicio prestado por el banco, el interés varía dependiendo de cada institución financiera. Cabe resaltar que dicho costo es mayor a la tasa cobrada por las operaciones programadas.

### **c. El descuento**

A través de los descuentos, la institución financiera da por anticipado al cliente el monto de los créditos que la empresa ha accedido a terceros y no se encuentran vencidos (clientes de la empresa) mediante letras de cambio pagarés, cheques, etc. El banco asume el riesgo de los clientes de la empresa, cobrando un interés por este servicio o castigando el monto total de los préstamos otorgados. Esto permite al empresario, productor o comerciante no se vea condicionado a esperar el vencimiento previsto para percibir el importe de su crédito. Con lo mencionado, el empresario puede convertir en obtener liquidez, de un crédito a plazo y emplear ese dinero en saldar nuevas compras. De este modo, reconstituye su stock de mercancías para estar en situación de satisfacer la demanda de sus clientes, restableciendo su capital de trabajo y asegurando el desarrollo de su empresa. (Bellido, 2010)

### **d. Factoring**

Esta operación consiste en ceder las cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos, letras) a una empresa especializada en este tipo de transacciones, con lo cual las cuentas por cobrar se convierten en dinero al contado que permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. El factoring es recomendable sobre todo para aquellas MYPE que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras. Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

### **e. Leasing**

Es un contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que se puede optar por su compra al final del plazo establecido en el contrato. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo por la MYPE. Una vez vencido el plazo del contrato, se puede elegir entre dos opciones:

- ❖ Adquirir el bien, pagando una última cuota preestablecida de valor residual (valor del bien luego del uso que le hemos dado, que también varía en función de la vida útil de dicho bien).
- ❖ Renovar el contrato de alquiler del bien.

#### **Tipos de leasing**

##### **Financiero:**

La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato, sin poder cancelarlo. Al final del contrato, el cliente podrá elegir entre comprar o no el bien que se le entregó en leasing.

##### **Operativo:**

Es el alquiler de un bien durante un periodo. Podemos decidir terminar con el contrato en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es facilitar el uso del bien, proporcionando el mantenimiento y la posibilidad de cambiar el equipo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.

##### **Lease-back:**

Esta operación cuenta con dos etapas: una venta y un alquiler. Por ejemplo, si la empresa necesita efectivo, vendemos una determinada maquinaria de nuestra propiedad a la sociedad de leasing, y esta nos la alquila. Nos comprometemos a

pagar la cuota, y al final del contrato tendremos la opción de recompra del bien (Garrigues, 2008)

### **Clasificación de las fuentes de financiamiento**

La variedad de ofertas de distintas entidades financieras hace posible que, en la actualidad, conseguir financiamiento desde cualquier punto del país sea más accesible. Las posibilidades de acceder al financiamiento para las pequeñas empresas se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONG. A continuación, se describirán los productos ofrecidos por algunas de estas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

#### **a). Fuente de financiamiento formal**

##### **Bancos**

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector (Conger, Inga & Webb, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

### **Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Capta recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las pequeñas y microempresas. Usualmente solicita garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo mucho de los servicios bancarios. (Conger, Inga & Webb, 2009)

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas (Conger, Inga & Webb, 2009)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades (Pro Inversión, 2007).

### **Caja Rural de Ahorro y Crédito**

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes (Conger, Inga & Webb, 2009)

A modo de conclusión Pro Inversión (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

### **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)**

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Usualmente solicitan el auto avalúo de propiedades (Apaza, 2002)

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se

convirtieron en instituciones reguladas (Conger, Inga & Webb, 2009)

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades (Pro Inversión, 2007)

#### **b). Fuentes de financiamiento semiformal**

En el estudio realizado por Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001) mencionan, que son otorgadas por entidades inscritas en la SUNAT o son parte del Estado, las cuales ejecutan acciones de crédito sin supervisión de la SBS.

Cada una de estas instituciones tienen diversos grados de especialización en la manera de otorgar sus créditos y cuentan con una estructura organizativa que les admite cierta escala en el empleo de los mismos; entre ellas encontramos las ONG y entidades públicas (Banco de Materiales –BANMAT y el Ministerio de Agricultura – MINAG).

#### **ONG**

En el Perú las ONG más primordiales trabajan a través de programas de micro finanzas, son miembros de COPEME, una asociación gremial que impulsa el desarrollo y fortalecimiento de la micro y pequeña empresa. La mayoría de estas organizaciones no gubernamentales operan bajo estos programadas de micro finanzas como plan central o como dentro de sus programas de servicios a la población.

Las ONG se autorregulan con la ayuda de COPEME, que les presta consultoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas (Conger, Inga & Webb, 2009)

### **c). Fuentes de financiamiento informal**

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Agiotistas o prestamistas profesionales. Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros, 2001).

#### **Juntas.**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

#### **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

## **Ahorros Personales**

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio (Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007).

### **2.3.2.3. Importancia del financiamiento.**

El financiamiento es la base primordial de toda actividad empresarial y sin ella no se podría llevar acabo nuestros objetivos. Asimismo, el financiamiento es una alternativa y por tal motivo las MYPE deben analizar y comparar. Por otro lado, elegir por la mejor opción, acceder créditos en las mejores condiciones, que las tasas y plazos sean las mejores, dar el buen uso al financiamiento adquirido, invertir en capital de trabajo o cualquier tipo de actividades que puedan desempeñarse, obtener recursos financieros que generen productividad en el mercado competitivo.

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

Es la adquisición de conocimientos, de carácter técnico, científico y administrativo. En otras palabras, es la preparación teórica que se brinda al personal con el objeto de que el mismo cuente con los conocimientos necesarios para cubrir eficazmente el puesto asignado. Asimismo, la capacitación es un complemento de la educación académica del colaborador y así prepararlo para trabajos de mayor

responsabilidad. Del mismo modo, se entiende por capacitación al conjunto de conocimientos sobre el puesto en el que se debe desempeñar, y así lograr desarrollar sus funciones de manera eficiente y eficaz.

La capacitación es considerada un proceso a corto plazo, en el cual se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, los cuales comprenden acciones educativas y administrativas orientadas al cambio, mejoramiento y reforzamiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejoras en el desempeño, los cuales deben ser compatibles con las exigencias del puesto que ocupa.

Por otro lado, la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito es preparar, desarrollar e integrar el talento humano al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores. No debe confundirse capacitación con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Finalmente, la capacitación del personal de una empresa se obtendrá sobre dos pilares fundamentales, por un lado, el adiestramiento y conocimientos del propio oficio y labor y por el otro a través de la satisfacción del trabajador por aquello que hace, esto es muy importante, porque jamás se podrá exigir ni pretender eficacia y eficiencia de parte de alguien que en definitivas cuentas no se encuentra satisfecho con el trato o con la recompensa que obtiene.

### **2.3.3.1. Objetivo de la capacitación.**

La capacitación busca desarrollar competencias en el capacitado. Por ello el programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Por tal motivo, este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, del mismo modo debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Pro inversión,2006).

### **2.3.3.2. Tipos de la capacitación.**

Hoy en día hay muchas formas de capacitar al trabajador, hay factores vinculantes, entre ellos son:

#### **a. Capacitación según el puesto de trabajo**

Cuando una empresa está planificando acciones formativas para sus trabajadores ha de tener en cuenta el puesto de trabajo que desempeñan. Así mismo habrá que diseñar distintos programas de capacitación según a quien nos dirijamos. Por lo tanto, no es lo mismo la formación para gerentes que la formación para operarios, ya que sus necesidades como trabajadores y lo que se espera de ellos en la empresa es diferente según el perfil. Como ejemplo concreto tenemos la capacitación de supervisión, en la que se da a los supervisores formación en habilidades propias de gerentes. Esto les sirve para sus actuales funciones y para posibles ascensos.

## **b. Capacitación según la experiencia del empleado**

Cuando una persona acaba de entrar en una compañía, se le capacita para poder desempeñar su puesto. Sería como explicarle lo que tiene que hacer para desempeñar sus funciones diarias. Por otro lado, para trabajadores que ya llevan tiempo en la empresa existe la capacitación relacionada directamente con sus labores cotidianas pero llevada a cabo de otra forma.

## **c. Capacitación según el grado de formalidad**

Como se observa, este apartado se distingue entre la capacitación informal y formal. Según la capacitación informal son las indicaciones que se dan para saber realizar un determinado trabajo en una empresa y, por otro lado, tenemos la capacitación formal, que es la que se programa según las necesidades globales de la empresa y los trabajadores. Esta se plantea como cursos, seminarios o talleres que pueden durar una sesión o prolongarse durante varios días, semanas o incluso años.

### **2.3.3.3. Importancia de la capacitación**

Según el ámbito de estudio, podemos ver que la capacitación es de suma importancia porque hoy en día el mundo actual avanza, donde la globalización es un hecho y la tecnología está cada vez más presente en las empresas, por lo tanto, hay que estar formado para no quedarse atrás.

### **2.3.4 Definición de Rentabilidad**

La rentabilidad, es una ratio económica que contrasta los beneficios obtenidos en relación con los recursos de la empresa. También se entiende por rentabilidad, al rendimiento, ganancia que produce una actividad empresarial. Se denomina gestión rentable de una empresa la que no sólo reduce pérdidas, sino que, además, permite

obtener ganancias.

Rentabilidad es un conocimiento que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, recursos humanos y financieros con el fin de obtener beneficios.

Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

De acuerdo con Acosta (2010) “la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades”, dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. Rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista. Rentabilidad social, el objetivo más común de las empresas públicas y las organizaciones sin fines de lucro, aunque también perseguida por empresas de capital privado que también buscan rentabilidad económica, además de la social.

Para Eslava (2008) hace referencia, el análisis de la rentabilidad económica. - La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, es importante para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa.

Para su cálculo se utilizan las tres principales variables operativas de la empresa:

- ❖ Ingresos totales
- ❖ Gastos totales
- ❖ Activos totales empleados

**Rentabilidad económica = Margen de Beneficios x Rotación de los activos**

#### **2.3.4.1. Objetivo de la rentabilidad**

El objetivo de todas las MYPE es el crecimiento de su propia empresa, maximizar su rentabilidad para poder estar vigente en cualquier actividad empresarial que puedan desempeñarse.

#### **2.3.4.2. Tipos de rentabilidad**

##### **a) La rentabilidad económica**

Según Sánchez, existen dos tipos de rentabilidad: La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que

determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. **Calculo de la rentabilidad económica**

$$RE = \frac{RESULTADO \text{ ANTES DE INTERESES E IMPUESTO}}{ACTIVO \text{ TOTAL A SU ESTADO MEDIO}}$$

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

#### **b) La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{RESULTADO NETO}{FONDO PROPIOS A SU ESTADO MEDIO}$$

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

Las micro empresas son unidades económicas que tienen como característica su inestabilidad teniendo en cuenta su viabilidad, tienen muy baja productividad, operan por debajo del costo, los ingresos que generan resultan insuficientes para sus propios conductores y/o trabajadores; no conforman ninguna red de negocio con otras empresas; otra característica es la informalidad, es decir, no cuentan con registros

tributarios, laborales y municipales.

En cambio, las pequeñas empresas son unidades económicamente viables con capacidad de generar excedentes, crear empleo y contribuir a la competitividad del país, están asociadas al crecimiento, desarrollo económico y competitividad.

Son formales, desde el punto de vista tributario, municipal y laboral, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico.

#### **2.3.4.2. Importancia de rentabilidad**

Según, Benavides (2012) la importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. Asimismo, en un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Además, una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Finalmente, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, quiere decir, que generan rentas.

### **III. Hipótesis.**

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad tienen características propias en las imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.

## **IV.- Metodología**

### **4.1. Diseño de la investigación**

El enfoque de la presente investigación fue de tipo mixto, a través de herramientas de análisis cuantitativo y cualitativo, de nivel descriptivo simple debido a que sólo se limitó a detallar las principales características de las variables en estudio.

El nivel de la investigación es cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se presentaron utilizando procedimientos estadísticos e instrumentos de medición obtenidos cuantitativamente.

Asimismo, es cualitativo porque se utilizó el diseño no experimental y la técnica de la revisión documentaria realizando análisis cualitativos. Aquí algunos aportes de los investigadores.

Cook & Reichardt (2005) coinciden con esta afirmación al anhelar que la próxima generación de evaluadores sea formada tanto en la tradición cualitativa como cuantitativa, lo que les permitirá emplear una amplia gama de métodos, de reconciliar lo que en un principio parece discrepante y comprender el valor de la modestia en sus aseveraciones sobre los métodos; en consecuencia, logran emplear las técnicas en función de los problemas de investigación.

También, las investigaciones cuantitativas es la investigación de campo que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios) sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes (Hernández, Fernández & Baptista, 2010)

Según Hernández (2003), “la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas”.

## **4.2. Población y muestra.**

### **4.2.1. Población:**

La población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por un total de 46 micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro de imprentas de la provincia de Huaraz, así mismo se encuentran ubicadas en la zona céntrica de Huaraz.

La población para la variable rentabilidad no es aplicable alguna población y muestra de acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental. Asimismo, definimos a la población como un conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas.

Ante la posibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionará un subconjunto al cual se denomina muestra (Carrasco, 2009)

### **4.2.2. Muestra:**

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico y se conformó por un total de 23 micros y pequeñas empresas del rubro de imprentas dedicadas a las diferentes actividades de impresión de comprobantes de pago, formatos continuos y otros, que representan el 50%, de la población en estudio, por ello el muestreo de imprentas se utilizó por conveniencia dada a la accesibilidad de

información.

La muestra es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (Hernández, et al 2010)

#### **4.2.3 criterio de inclusión**

Todos los representantes legales y/o propietarios de la provincia de Huaraz que estuvieron permanentemente en la empresa dispuestos a participar y facilitar la información requerida en un momento oportuno sin restricciones.

#### **4.2.4. Criterio de exclusión**

Se hace exclusión a aquellos propietarios y/o representantes legales que no estuvieron dispuestos a facilitar información para poder llevar a cabo esta investigación.

### **4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores**

Es un instrumento valioso que se constituye en la médula de la investigación, consta de 4 a más columnas y se desarrolla de conformidad a la propuesta de cada autor o protocolo de investigación (Hernández, 2010).

<b>Variable Principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
<b>Financiamiento</b>	Es la obtención de recursos adquiridos mediante aportación propia o de terceros por medio de entidades financieras a corto, mediano o a largo plazo con la finalidad de incrementar su capital, así como también de seguir sus actividades comerciales y mantenerse estable. Hoy en día las MYPE obtener una línea de crédito no es una labor sencilla, pero tiene la necesidad de crecer económicamente y maximizar sus ingresos propios por tiempo definido.	Fuentes	Formal - Informal	¿Qué tipo de financiamiento utilizó al iniciar su actividad productiva de su empresa?
		Formas de financiamiento	Recursos	Si el financiamiento es de terceros: ¿Qué intermediarios financieros le otorgaron crédito?
			Crédito Solicitado	En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?
			Otorgamiento	¿Le otorgaron el crédito solicitado?
			cambios	¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?
			Escala de tiempo	¿En qué plazo de tiempo le otorgaron el crédito solicitado?
			Tasa de interés	¿En qué porcentaje se ubica la tasa de interés del financiamiento?
			Acceso al financiamiento	¿Le otorgaron el crédito en el momento solicitado?
			Escala	¿En qué escala se ubica el monto solicitado?
		Análisis	Destino	¿Cuál fue el destino del crédito obtenido?
			Importancia	¿Qué grado de importancia tiene el crédito requerido?
<b>Capacitación</b>	La capacitación de las MYPE es de vital importancia mediante ello contribuye al desarrollo tanto en lo personal y profesional, la mayoría de las empresas la capacitación es una inversión y a la vez una necesidad estos dos aspectos conllevan al	Administración	Seminarios	¿Usted ha participado en algún evento de capacitación para el otorgamiento del crédito?
			Frecuencia	Durante el año 2016, ¿Con qué frecuencia participó, en actividades de capacitación?
			Cursos	¿En qué temas se capacitó?
			Formación	¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

	crecimiento de las MYPE y al desarrollo humano capaces de afrontar a la competitividad	Evaluación	Resultados	¿La capacitación como empresario mejora la competitividad?
			Cambios	¿La capacitación como empresario es una inversión?
			Importancia de la capacitación	¿Cómo califica Ud. la capacitación del personal es primordial para el desarrollo empresarial?
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad hace referencia a lo que la inversión puede lograr o ha obtenido en el ámbito empresarial mediante materiales, humanos y financieros dependiendo del resultado que pueda obtener.	Niveles de análisis de rentabilidad	Rentabilidad económica Rentabilidad financiera	Margen de utilidad rentabilidad de patrimonio Rotacion de activo total Rentabilidad de ganancia operativa
		Niveles de análisis contable	Análisis de la estructura financiera	Análisis de rentabilidad Análisis de la solvencia Análisis de la estructura financiera

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

##### **4.4.1. Técnica**

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta y revisión documentaria que buscó recaudar datos por medio del cuestionario con 19 preguntas, dirigidos a los representantes y/o gerentes de la empresa con una muestra representativa, con el fin de conocer las opiniones respectivas para el desarrollo del estudio.

La técnica viene a ser un conjunto de mecanismos, medios y sistemas de dirigir, recolectar, conservar, reelaborar y transmitir los datos. Es también un sistema de principios y normas que auxilian para aplicar los métodos, pero realizan un valor distinto. (Bernardo & Calderero, 2000)

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la siguiente técnica:

##### **❖ Encuestas:**

El uso de esta técnica buscó obtener información, para obtener datos fiables mediante el cuestionario respecto a las variables de investigación.

##### **❖ Instrumento**

Para la obtención de la información se utilizó el cuestionario, el cual consta de 19 preguntas a los representantes legales de las MYPE del rubro imprentas de la provincia de Huaraz.

Dentro de cada instrumento pueden distinguirse dos aspectos diferentes: la forma del instrumento se refiere al tipo de aproximación que establecemos con lo efectivo y el contenido queda expresado en la especificación de los datos concretos que necesitamos conseguir. (Bernardo & Calderero, 2000)

#### ❖ **Análisis documental**

Se realizó el estudio detallado de diversos documentos, información y otras fuentes para obtener información sobre los diversos aspectos en estudio de investigación.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos se tuvo la información recopilada de acuerdo a cada variable, realizando un análisis categórico de tablas y gráficos de frecuencia simple, para procesar los datos empleando el programa Excel, de esta manera poder tabular los datos de la información recogido.

#### 4.6. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016?</p>	<p><b>Objetivo general</b>                      Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.</li> <li>❖ Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016</li> <li>❖ Identificar la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016</li> </ul>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad tienen características propias en las imprentas de la provincia de Huaraz, 2016.</p>	<p><b>Tipo de investigación.</b>                      descriptiva</p> <p><b>Nivel de investigación.</b> -                      Nivel cuantitativo</p> <p><b>Diseño.</b>                      No experimental de corte transversal.</p> <p><b>Población y muestra.</b>                      La población estuvo conformada 23 micro y pequeñas empresas.</p>

#### **4.7. Principios éticos**

De acuerdo a la posición de los autores Pollit y Hungler (1984), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomaron en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

El conocimiento informado: este principio se cumplió a través de la información que se dio a los trabajadores, dueños de las imprentas de la provincia 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, representantes y/o gerentes de las imprentas de la provincia de Huaraz.

##### **4.7.1. 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.

##### **4.7.2. Anonimato:**

Se aplicó el cuestionario indicándoles a los trabajadores, gerentes y/o representantes de las imprentas que la investigación será anónima y que la información obtenida será sólo para fines de la investigación.

#### **4.7.3. Privacidad:**

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

## V.- Resultados

### 5.1. Resultado

#### 5.1.1 Respecto al financiamiento

**Tabla 1**

**Tipo de financiamiento adquirido**

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Recursos propios	6	26
Préstamos de entidades financieras	14	61
Otros	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 2**

**Intermediarios financieros para adquisición de créditos**

<b>alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Instituciones financieras	17	74
Instituciones no bancarias	3	13
Otros	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 3**

Frecuencia de créditos adquiridos

<b>alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
01 a 05 veces	13	57
06 a 10 veces	4	17
<b>Más de 11 veces</b>	6	26
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 4**

Facilidades de obtención de crédito

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	19	83
No	4	17
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 5**

Influencia del crédito financiero hacia la rentabilidad

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	16	70
No	7	30
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 6**

Plazo de obtención del crédito

<b>alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Corto plazo	12	52
<b>Largo plazo</b>	11	48
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 7**

Tasa de interés

<b>alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
10% a 30%	9	39
31% a más	9	39
<b>No especifica</b>	5	22
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 8**

Cumplimiento del monto de crédito solicitado

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	22	96
<b>No</b>	1	4
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 9**

Monto de financiamiento solicitado

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
De S/. 5,000.00 a S/. 20,000.00	12	52
De S/. 21,000.00 a S/. 50,000.00	8	35
De S/. 51,000.00 en adelante	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 10**

Usos del financiamiento recibido

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Para capital de trabajo	8	35
Para inversión de activo fijo	10	43
Otros	5	22
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 11**

Grado de importancia del acceso al crédito

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Buena	7	30
Regular	13	57
Mala	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 12**

Conformidad con el crédito obtenido

Alternativas	fi	%
Si	13	57
No	10	43
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**5.1.2. Respecto a la capacitación****Tabla 13**

Participación en eventos de capacitación

Alternativas	fi	%
Si	13	57
No	10	43
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 14**

Frecuencia de participación en actividades de capacitación

Alternativas	fi	%
Siempre	8	35
A veces	11	48
Nunca	4	17
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 15**

Temas abordados en capacitación

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Marketing empresarial	10	43
Manejo de crédito financiero	4	17
Otros	9	39
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 16**

Participación en capacitaciones del personal de la empresa

<b>Alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	11	48
No	12	52
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 17**

Efectividad de las capacitaciones

<b>alternativas</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	20	87
No	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 18**

La capacitación como empresario es inversión

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	23	100
No	0	0
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

**Tabla 19**

Influencia de la capacitación en el desarrollo empresarial

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	20	87
No	3	13
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia. Cuestionario a los representantes de las MYPE en estudio.

### **5.1.3. Respecto a la rentabilidad**

## **ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **FORMAS DIGITALES E.I.R.L.**

**FORMAS DIGITALES E.I.R.L.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

Al 31 de Diciembre del 2016  
(Expresado en Miles de Nuevos Soles)

ESTRUCTURA DE INVERSIONES						ESTRUCTURA DE CAPITALES					
	2015		2016		VARIACION IMPORTE		2015		2016		VARIACION IMPORTE
	IMPORTE	%	IMPORTE	%		IMPORTE	%	IMPORTE	%		
<b>ACTIVO</b>						<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>					
<b>CORRIENTES</b>						<b>CORRIENTE</b>					
Efectivo y Equivalente de Efectivo	15,805.00		16,206.00			Cuentas por Pagar Comerciales					
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)						Otras Cuentas por Pagar					
Otras cuentas por cobrar											
Existencias						<b>TOTAL CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL CORRIENTE</b>	<b>15,805.00</b>	<b>100.00</b>	<b>16,206.00</b>	<b>100.00</b>	<b>0.00</b>						
<b>NO CORRIENTE</b>						<b>NO CORRIENTE</b>					
Cuentas por cobrar a largo plazo						Deudas a largo plazo					
Otras cuentas por cobrar a largo plazo						Otras cuentas por pagar Largo Plazo					
Inm. Maq. Y Eq. (Neto) de Dep. Amort. Y Ag						<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>					
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0.00</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
						<b>PATRIMONIO NETO</b>					
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>15,805.00</b>	<b>100</b>	<b>16,206.00</b>	<b>100</b>	<b>-401.00</b>	Capital	9,000.00	56.94	10,000.00	61.70	-1,000.00
						Resultados Acumulados	3,483.00	22.04	3,273.00	20.20	210.00
						Utilidad	3,322.00	21.02	2,933.00	18.10	389.00
						<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>15,805.00</b>	<b>100</b>	<b>16,206.00</b>	<b>100.00</b>	<b>-401.00</b>
						<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>15,805.00</b>	<b>100</b>	<b>16,206.00</b>	<b>100</b>	<b>-401.00</b>

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**FORMAS DIGITALES E.I.R.L.**  
**ESTADO RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO - FUNCION**  
**ESTRUCTURA DE RESULTADOS**

Al 31 Diciembre de 2016

(Expresado en Miles de Nuevos Soles)

DETALLE	AÑO 2015		AÑO 2016		VARIACION	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
Ventas Netas (ingresos operacionales)	47,483.00	100	146,161.00	100	98,678.00	2.08
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>47,483.00</b>		<b>146,161.00</b>		98,678.00	2.08
Costo de Ventas (Operacionales)	-41,144.00	-86.65	-139,280.00	-95.29	-98,136.00	2.39
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>6,339.00</b>	0.00	<b>6,881.00</b>	0.00	542.00	0.09
Gastos de Ventas	-3,679.00	-7.75	-1,800.00	-1.23	1,879.00	-0.51
Gastos de Administracion	-840.00	0.00	-950.00	0.00	-110.00	0.13
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,820.00</b>	3.83	<b>4,131.00</b>	2.83	<b>2,311.00</b>	1.27
Ingresos Financieros						
Gastos Financieros						
Otros Gastos						
<b>Result.antes de Partic.y del Impto a la Renta</b>	<b>1,820.00</b>	3.83	<b>4,131.00</b>	<b>2.83</b>	2,311.00	1.27
Participacion de los trabajadores						
Impuesto a la Renta	-510.00	-1.07	-1,198.00	-0.82	-688.00	1.35
<b>Utilidad (Perdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>1,310.00</b>	2.76	<b>2,933.00</b>	<b>2.01</b>	1,623.00	1.24

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

### Analisis de los ratios financieros:

De acuerdo con el analisis efectuado a la empresa FORMAS DIGITALES E.I.R.L. que se dedica a las actividades de impresión, autorizados formalmente por la SUNAT, proveedor de bienes y servicios ya sea con las instituciones públicas o privadas y otras actividades. Se llego a las siguientes interpretaciones.

### Ratios de gestion

ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO	2015		2016	
<u>Resultado antes del impuesto</u> Activo total	<u>1,820.00</u> 15,805.00	0.11	<u>4,131.00</u> 16,206.00	0.25

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**Interpretación:** En el 2016 la rentabilidad de sus activos fue de 25.49% nos indica que la empresa utilizó sus activos en generacion de utilidades, en cambio en el 2015 muestra un resultado poco favorable.

ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO	2015		2016	
<u>Ventas netas</u> patrimonio	<u>47,483.00</u> 15,805.00	3.00	<u>146,161.00</u> 16,206.00	9.02

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**Interpretación:** Este índice determino la razón de las ventas en relación al patrimonio de la empresa que se dio en el 2016, con el 9.02% y en el 2015 fue de 3.00%.

**Ratios de rentabilidad:**

<b>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2015</b>		<b>2016</b>	
	47,483.00 -		146,161.00 -	
<u>Ventas - costo de ventas</u>	<u>41,144.00</u>	0.13	<u>139,280.00</u>	0.05
ventas	47,483.00		146,161.00	

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**Interpretación:** Estos resultados del 2015 nos indica la ganancia con las ventas con un 13 %, así como también la eficiencia y las estrategias en cuanto al manejo de las ventas y/o servicios realizados en la empresa. En el 2016 resultado poco favorable.

<b>RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS - ROA</b>	<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<u>Utilidad neta</u>	<u>1,310.00</u>	8.29	<u>2,933.00</u>	18.18
Activo total	15,805.00		16,206.00	

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**Interpretación:** El resultado obtenido, en el año 2015 en los activos produjo un rendimiento de 8.29 sobre la inversión un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido. Del mismo modo para el 2016 fue de 18.18.

<b>RENTABILIDAD PATRIMONIAL - ROE</b>	<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<u>Utilidad neta</u>	<u>3,322.00</u>	21.02	<u>2,933.00</u>	18.09
Patrimonio	15,805.00		16,206.00	

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L.

**Interpretación:** Este índice resulto el rendimiento del patrimonio, incrementó significativamente en el en relación al año 2015 y 2016 fue de 21.02% y 18.09% respectivamente es decir hubo un aumento en la rentabilidad con 2.93% originado por el incremento de las valorizaciones de la empresa.

MARGEN DE GANANCIA NETA	2015		2016	
<u>Ganancia neta</u>	<u>1,310.00</u>	0.03	<u>2,933.00</u>	0.02
Ventas netas	47,483.00		146,161.00	

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L

**Interpretación:** Nos muestra el margen de utilidad que esperaria la empresa de una venta realizada que viene hacer 2.80 % para el 2015 y para el 2016 es 2.70% respectivamente.

RENTABILIDAD GANANCIA OPERATIVA	2015		2016	
<u>Ganancia operativa x 100</u>	<u>1,820.00</u>	3.83	<u>4131.00</u>	2.83
Ventas netas	47,483.00		146,161.00	

Fuente: Elaboración propia. Área de contabilidad de FORMAS DIGITALES E.I.R.L

**Interpretación:** Este índice nos indica que ha tenido utilidad de 4% en el 2015 y en 2016 tuvo una utilidad de tan solo 3% respectivamente

## **5.2. Análisis de los Resultados.**

### **5.2.1. Respecto al financiamiento**

(1) En relación al financiamiento de las MYPE en estudio, el 26% de los encuestados manifestó que el tipo de financiamiento para el capital es propio de los ahorros de los dueños, el 61% dijeron que están financiados por las entidades financieras y el 13% son adquiridos por otros medios. Estos resultados tienen una similitud con los resultados encontrados por Dioses (2015) quien manifestó que las empresas estudiadas utilizan financiamiento en un 60%, mientras que un 40% no lo utilizan. Así mismo los resultados obtenidos por Vargas (2013) concuerdan con respecto al financiamiento, donde los empresarios encuestados manifestaron que el 40% financian su actividad económica con préstamos de terceros, donde los encuestados optan por los recursos de entidades financieras.

(2) El 74% de las MYPE encuestadas obtuvieron créditos de entidades bancarias, el 13% recibieron créditos del sistema no bancario; estos resultados tienen similitud por Gonzales (2014) que el 63% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias. Asimismo, Robles (2013) menciona que en el periodo de estudio el 33 % de las MYPE encuestadas recibieron créditos al sistema no bancario; no guarda relación a los datos obtenidos por Gonzales (2014)

(10) El 43% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron en compra de activos fijos, el 35% en capital de trabajo y el 22% optaron por otros recursos, lo que concuerda con los resultados de la encuesta hecha a los representantes legales del

rubro imprentas que se dedica a actividades de impresión y otros en general en la provincia de Huaraz. Estos resultados no guardan relación a los estudios realizados por Robles (2013) el 100% de las MYPE que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Así mismo en los estudios realizados por Vargas (2013) quien evaluó los factores donde el 25% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Estos resultados dan realce a algunos representantes que optan en la inversión según sus necesidades.

### **5.2.2. Respecto a la Capacitación**

(13) En relación a la capacitación de las MYPE en estudio, el 43% de los empresarios encuestados manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 57% dijeron que si recibieron capacitación. Así mismo, estos resultados encontrados, son muy diferentes hallados por Vargas (2013) quien en su investigación menciona que: el 60% de los empresarios encuestados manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 40% si recibió capacitación.

(15) Según los datos recolectados el 43% de los encuestados optaron por los cursos de Marketing empresarial, mientras que un 17% eligieron el curso de manejo del crédito financiero. Cabe recalcar que gran parte de los encuestados precisaron que la capacitación es importante para el manejo de su empresa y en minoría dicen no tener suficiente información como para participar en actividades de capacitación, estos resultados son diferentes a lo hallado por Herrera, (2006) donde concluyo, que la capacitación en cuanto a Idiomas es importante y necesario, quedando como propuesta de un programa para la dicha empresa en estudio.

### **5.2.3. Respecto a la rentabilidad**

La investigación de Acedo (2010) sobre estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España; y afirma que los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, el sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas y estas últimas en mayor medida de las anteriores. Las ganancias empresariales resultan relevantes cuando hay elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. Por tamaño, básicamente las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

#### **Análisis e interpretación horizontal:**

De acuerdo al análisis efectuado a la empresa FORMAS DIGITALES E.I.R.L. se pudo llegar a las siguientes interpretaciones: En cuanto al efectivo se observó una disminución significativa de S/. 15,805.00 tal como figura en el año 2015 con una variación de S/. 401.00 y en el 2016 S/. 16,206.00 su porcentaje o diferencia representa 2.54% es el resultado de la variación, como consecuencia de haber realizado inversiones o pago de sus obligaciones que están debidamente sustentados. Por otra parte, el total de activo para el año 2015 al 2016 han disminuido en S/.401.00 en valores absolutos en 2.54%. En cuanto a las cuentas patrimoniales, mayor relevancia tiene los resultados acumulados al haberse aumentado en S/. 210.00 que representa el 6.03% comparado ambos años, por lo tanto el patrimonio se ha mantenido estable en los dos años.

#### **Análisis vertical:**

El costo de venta del año 2015 fue de 86.65% aun cuando las ventas se han incrementado. Asimismo, los gastos de operación aumentaron en S/. 1,820.00 en el

año 2015 y en el año 2016 representa 2.83% y 3.83%. por otro lado, la utilidad del ejercicio hubo un incremento esto demuestra que para el año 2015 representa 2.76% y el 2016 fue 2.01%. Significativamente la venta ha tenido una variación positiva de S/. 98,678.00 que representa el 2.08% de incremento comparado con el año 2015 y 2016, por consiguiente, también aumentó el costo de venta en porcentaje 2.39%. En los gastos de operación se notó un incremento en todo el rubro para el año 2016, debido en que se ha incurrido en mayores gastos como consecuencia en el incremento en las ventas esto se demuestra porque en todo fue de S/. 2,311.00 que representa 1.27%.

### **Análisis de ratios financieros**

En relación a la rentabilidad de las MYPE en estudio, el resultado obtenido, me permite concluir que los activos de la empresa del año 2015 y 2016 respectivamente, generaron una rentabilidad de 8.29% y 18.18% por lo tanto, existiendo una diferencia de un periodo a otro de 9.89%. Es decir, con el financiamiento la empresa empleo sus activos de forma eficiente y productiva.

Respecto a la rentabilidad patrimonial o ROE, nos muestra el resultado en el año 2015 con 21.02% y para el año 2016 fue de 18.09% de retorno, es decir que por cada sol invertido en patrimonio se obtuvo en el 2015 de 0.21 soles, mientras en el 2016 es de 0.18 soles, mostrando un incremento significativo en la rentabilidad financiera, por lo tanto, es una empresa próspera con un gran desempeño de superación.

## **VI. Conclusiones y Recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

#### **6.1.1. Respecto al financiamiento**

Respecto al financiamiento, las MYPE tiene las siguientes características: El 61% obtuvieron crédito de entidades financieras para su negocio, siendo el 74% de entidades financieras, así mismo en el año 2016 con el 52% fue adquirido a corto plazo y el 43% lo invirtieron en activos fijos.

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

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: El 57% recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, mientras el 48% han recibido cursos de capacitación muy raras veces, siendo el curso más solicitado por los participantes marketing empresarial con un 43%. Por otro lado, el 74% considera que la capacitación mejora la competitividad y el 87% manifestaron que la capacitación del personal es importante.

#### **6.1.3. Respecto a la Rentabilidad**

Respecto a los empresarios encuestados en lo que se refiere a la rentabilidad el principal objetivo de la empresa es tener solvencia dependiendo del tipo de análisis que quiera efectuar siempre en cuando realice un análisis comparativo con valores estáticos. En términos generales la empresa tuvo un incremento en los gastos operativos y según la muestra de índices financieros de rentabilidad mejoraron considerablemente, obteniendo un ROA de 18% y ROE de 18% donde el financiamiento si influye favorablemente en la rentabilidad.

## **6.2. Recomendaciones**

**6.2.1.** En lo posible se debe financiar la actividad empresarial con un financiamiento propio, ya que nos libraré de compromisos que muchas veces nos limita crecer de manera adecuada como empresa; y acudir a los créditos comerciales, sólo cuando sea necesario financiar la compra de algún bien, artículos y otros materiales que permitan mejorar y hacer crecer nuestra actividad empresarial. Asimismo, es recomendable solicitar los créditos comerciales, de acuerdo a los ingresos que se obtienen en este tipo de actividades y que nos permitan cumplir con los compromisos adquiridos.

**6.2.2.** Implementar programas de capacitación continua, donde haya participación conjunta tanto los representantes como el personal que labora dentro de la empresa. Por otro lado, mejorar los temas de estudio que no necesariamente sean los mismos temas sino optar por otros temas relacionados al negocio acorde a las necesidades que se puedan presentar. Finalmente ver a la capacitación como una inversión y no como un gasto innecesario.

**6.2.3.** Se debe efectuar un análisis detallado de los costos y gastos de la empresa y mejorar así la rentabilidad y obtener mayor beneficio, asimismo, implementar el área contable donde podamos percibir claramente la situación de nuestra empresa y por último, analizar y aplicar los ratios financieras.

**6.2.4.** Las MYPE dedicadas al rubro de imprentas, es necesario recalcar algunos cambios, en el ámbito empresarial toda actividad como es el caso de las imprentas que se dedican exclusivamente a la impresión de diferentes tipos de formatos según mi punto de vista es esencial ampliar en cuanto a insumos, papelerías y otras relacionadas a la actividad a su vez les permita seguir renovando sus maquinarias y equipos, porque la tecnología está cada vez más presente en las MYPE.

## Referencias bibliográficas

**Arceo, A. (2011)** “*Financiamiento del desarrollo económico, diversificación de instrumentos financieros en una economía en desarrollo*”. Tesis Doctoral. Argentina: Universidad de Buenos Aires.

**Acosta, A. (2012)** “*Incidencia del crédito Financiero en el desarrollo empresarial de las MYPE en el Distrito de Trujillo en el periodo 2011 tesis para obtener el título de contador público*). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.

**Apaza, M. (2002)** “*Análisis e interpretación de estados financieros*”. Lima: Edit. Pacífico.

**Acedo, D. (2010)** “*Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España en las empresas riojanas entre 2007 y 2009*”. Tesis de Maestría. España: Universidad de Guadalajara.

**Arocutipa & Sacari E. (2011)** “*Las Micro finanzas y las MYPE en el Perú. Trabajo presentado para conocer el sector de los micros finanzas y su influencia en las MYPE del Perú*”. Recuperado de:  
[www.uar.edu.mx/.../2157-la-importancia-de-las-finanzas-en-una-empresa](http://www.uar.edu.mx/.../2157-la-importancia-de-las-finanzas-en-una-empresa).

**Arocutipa, Flores, & Sacari, E. (2011)** *“Las Micro finanzas y las MYPE en el Perú. Trabajo presentado para conocer el sector de las micro finanzas y su influencia en las MYPE del Perú”*. Recuperado de:  
<http://www.plusnetwork.com/?auto=&q=+teoria+del+financiamiento+en+las+MYPE+en+el+perues.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-MYPE-Peru>.

**Bernardo J. & Calderero J. (2000)** *“Técnicas e instrumentos de recolección de datos”*. Recuperado de:  
<http://es.scribd.com/doc/224265302/Tecnicas-e-Instrumentos-de-Recoleccion-de-Datos#scribd>

**Bernilla, M. (2006)** *Manual práctico para formar MYPE*. Editorial Edigraber.

**Benavides, P. (2012)** *La importancia de la rentabilidad*. Publicado en Nova Bella. Recuperado de:  
[www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/](http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/)

**Brealey, A. Myers, C. (1993)** *“Fundamentos de Financiación Empresarial”*. 4ta ed: España: McGraw Hill.

**Brealey & Myers (2008)** *“Estrategias de rentabilidad”*. Recuperado de:  
[http://www.ciat.org/agroempresas/pdf/modelo\\_de\\_rentabilidad\\_financiera.pdf](http://www.ciat.org/agroempresas/pdf/modelo_de_rentabilidad_financiera.pdf)

**Carrasco, S. (2009)** “*Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*”.

Lima: Ed. San Marcos. P.236.

**Cook, T., & Reichardt, S. (2005)** “*Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*”. (5a ed). Madrid: Ediciones Morata.

**Cohen M. (2012)** “*La situación de las MYPE en América Latina*”.

Recuperado de:

<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf>

**Conger, L. Inga, P. & Webb, R. (2009)** “*El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*”. Lima: editorial Supergráfica S.R.L

**Contreras F. (2012)** “*La Micro Y Pequeña Empresa*”. Recuperado de:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Micro-y-Peque%C3%B1a-Empresa-MYPE/3306369.html#>

**Dioses M. (2015)** “*Tesis de titulación sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro metal mecánica del distrito de Paita, año 2014*”. Tesis.

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote: Paita 2014.

Recuperado de:

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

**Domingo C. (2010)** “*Las fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos*”. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos86/fuentes-financiamiento-mercado/fuentes-financiamiento-mercado.shtml#ixzz2bX5l4rtj>

**Domínguez I. (2009)** “*Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*”. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

**Escalante (2004)** “*Propuesta de aplicación de la teoría CRM en las unidades productivas comerciales del sector de confecciones y prendas de vestir en el emporio comercial de Gamarra, en Lima – Perú*”. Recuperado de:

[http://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER\\_Jerarqui a/EditForm/20091231100350\\_Escalante.pdf](http://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarqui a/EditForm/20091231100350_Escalante.pdf)

**Eslava, J. (2008)** *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa.*

Madrid: ESIC Editorial,

**Ferruz L. (2000)** “*La rentabilidad y el riesgo. España*”. [Acceso 2015 May05].

Recuperado de:

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

**Gonzales Y. (2014)** Tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio–rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado-Tingo María, período 2012–2013*”. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote: Chimbote. 2010. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038808>

**González F. (2009)** “*La variedad estratégica y rentabilidad empresarial*”. Tesis de Titulación. Trujillo: Universidad César Vallejo.

**Herrera O. (2006)** “*Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel l Boutique La Quinta Luna, en Choluca, Puebla*”. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración.

**Hernández, S (2003)** “*Metodología de la investigación*”. México: Editorial Mc. Graw. Hill.

**Hernández A. (2008)** “*Matemáticas financieras, teoría y práctica*”. México: COPYRIGHT. Recuperado de:  
<http://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

**Hernández, et al. (2010)** “*Metodología de la Investigación*”. Recuperado de:  
<https://www.dropbox.com/sh/p4tdctxfymjslfv/4Jfy0Oo6U4>

**Hernández & Col (2006)** Capítulo III marco metodológico – tipos de

investigación. Recuperado de:

<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0089884/cap03.pdf>

**Hernández, Fernández & Baptista, (2010)** “*Tipos de Investigación y Diseño de*

*Investigación*”. Recuperado de:

<http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variables.html>.

**Hinojosa, C. (2012)** “*Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal*

*de ahorro y crédito de Piura S.A.C*”. en el desarrollo socio- económico de

las pequeñas y microempresas de Chachapoyas. Perú. Recuperado de

<http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>.

**Julio G. & Cristóbal, C. (2012)** “*Definición de empresa, prácticas de la gestión*

*empresarial*”. Recuperado de:

<http://www.economic.es/programa/glosario/definicion-empresa>

**Kong, J. Moreno, J. (2014)** “*Influencia de las fuentes de Financiamiento en el*

*desarrollo de las MYPE del distrito de San José –Lambayeque en el*

*período 2010 –2012*”. Tesis de Titulación. Chiclayo: Universidad Católica

Santo Toribio De Mogrovejo.

**Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Raya, A & Valdés, L. (2007)** “*Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*”. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de:  
<http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

**Longenecker J. Moore C. Petty W. & Palich L. (2007)** “*Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor*”. 13 ed. Santa Fe: CENGAGE Learning. [Acceso 2015 May. 05] Recuperado de:  
[http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrFR&sig=6-nicuV3LTiicKVYBoU\\_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false](http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrFR&sig=6-nicuV3LTiicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false)

**Markowitz H. (1959)** Portfolio selection: Efficient diversification of investments. New York: John Wiley & Sons.

**Mejía D. (2011)** “*Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile*”. Tesis de Maestría. Chile: Universidad Católica de Chile.

**Ross, Westerfield y Jaffe. (2012)** “*Finanzas Corporativas*” (9ª. ed.). México: Mc. Graw Hill. Interamericana

**Prevé, I. (2010)** “*La rentabilidad de las empresas*”. Tesis de Maestría. Chile: Universidad Austral.

**Proinversión (2006)** “Gerenciando una mype”. Capítulo 3. Recuperado de:  
<[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIEN TASPARMYPES/Capitulo3\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIEN TASPARMYPES/Capitulo3(1).pdf)> (18/04/2007; 19:30 h).

**Pro Inversión. (2007)** “*Mi pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima*”: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

**Quincho M. (2011)** “*La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPE*”. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento>

**Robles E. (2013)** Tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Ticapampa*”. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027739>

**Sandoval K. (2012)** “*El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*”. Tesis de Maestría. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

**Sutton C. (2001)** “*Capacitación del personal*”. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>

**SUNAT (2016)** “*Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa*”. Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normas/ley-28015.pdf>

**SN (2008)** “*Definición de Capacitación*”. Recuperado de:

<http://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>

**Torres J. (2001)** “*Metodología de la investigación*”. Lima: San Marcos.

**Vásquez J. (2013)** “*Importancia de las MYPE en el Perú*”. Recuperado de:

[pymesperuana.blogspot.com/2013/09/importancia-de-las-MYPE-en-el-peru.html](http://pymesperuana.blogspot.com/2013/09/importancia-de-las-MYPE-en-el-peru.html)

**Vargas S. (2013)** “*En Piura, bajo el título “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro línea blanca de la ciudad de Piura*”. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034722>

## Anexo 1:

### Tablas y figuras de los resultados.

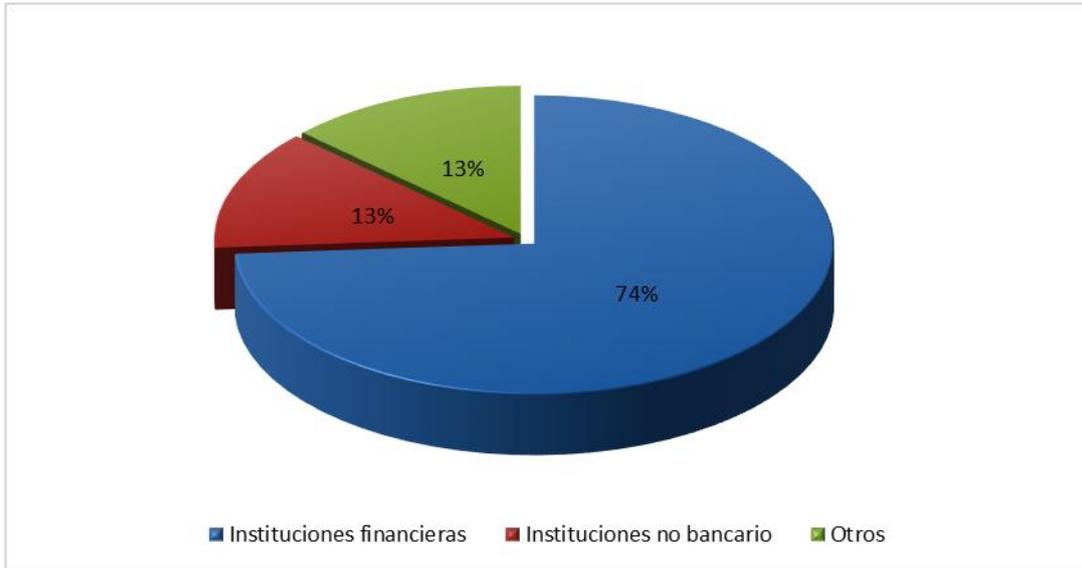
#### Respecto al financiamiento



**Figura 1: tipo de financiamiento adquirido**

**Fuente: Tabla 1**

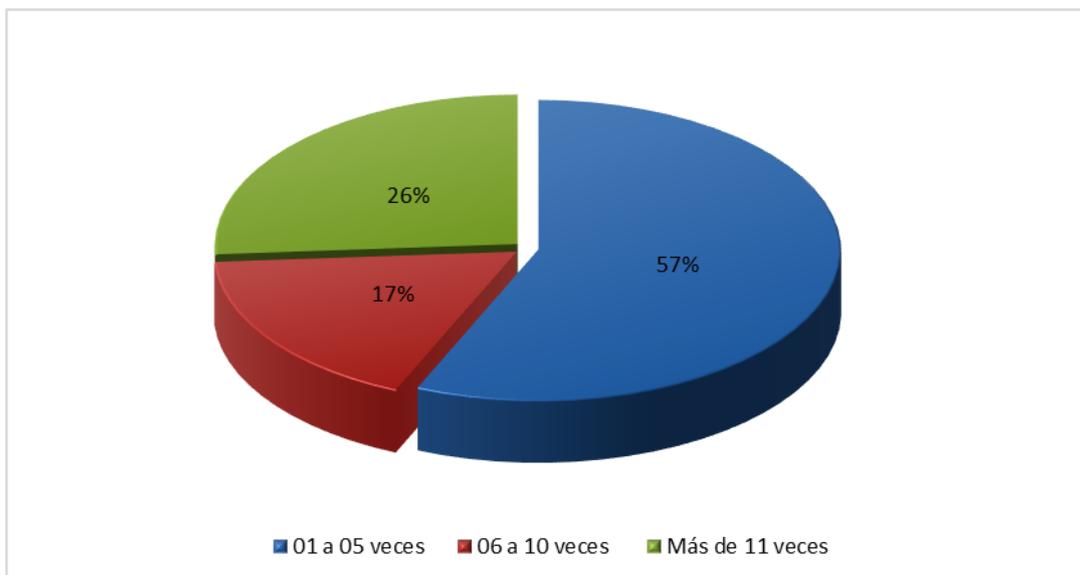
**Interpretación:** En relación al financiamiento de las MYPE estudiadas, se observa que el 26% de los encuestados manifestaron que el tipo de financiamiento para el capital de las MYPE es propio de los ahorros de los dueños, el 61% de los encuestados están financiados por terceros y otros 13 % optaron por otros medios.



**Figura 2: intermediarios financieros para la adquisición de créditos**

**Fuente: Tabla 2**

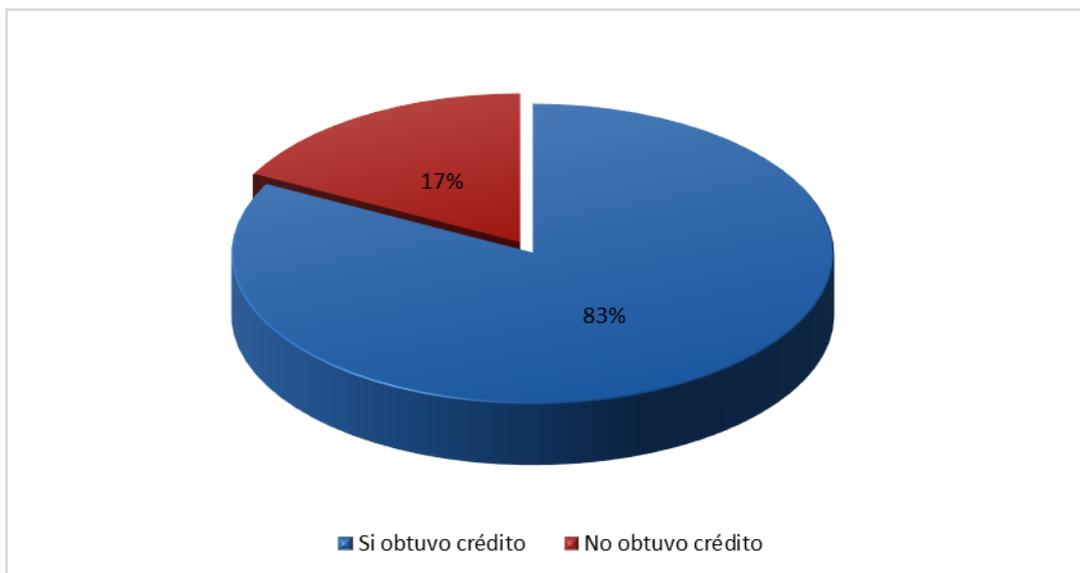
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados se obtuvo el 74% de las entidades bancarias, mientras que el 13% de entidades no bancarias y un 13% de otros tipos de financiamiento.



**Figura 3: frecuencia de créditos adquiridos**

**Fuente: tabla 3**

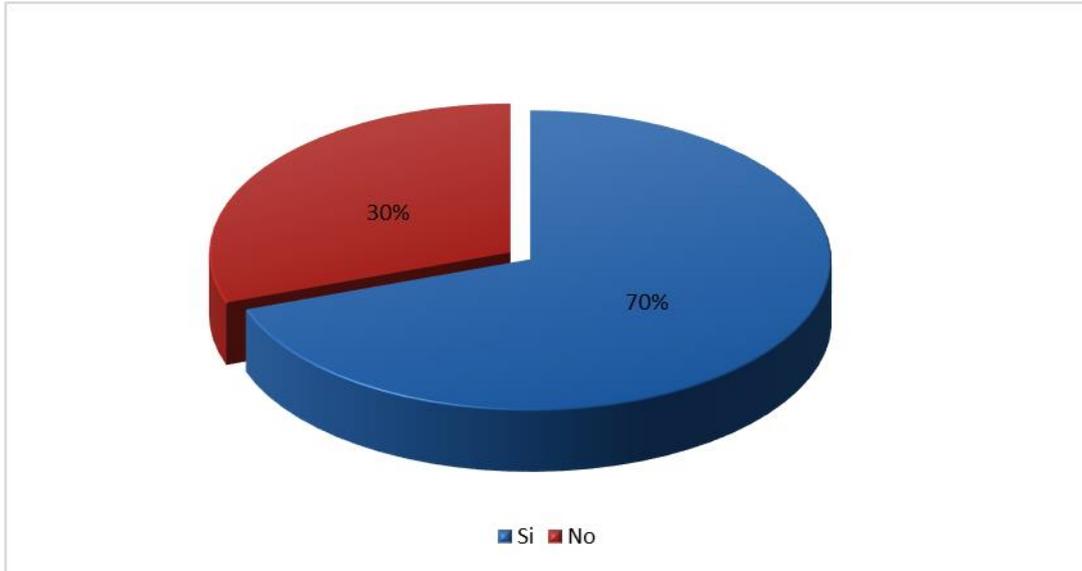
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados el 57% acudieron de 1 a 5 veces en el 2016, frente a un 17% que lo hizo de 06 a 10 veces y un 26% fueron más de 11 veces.



**Figura 4: facilidades de obtención de crédito**

**Fuente: tabla 4**

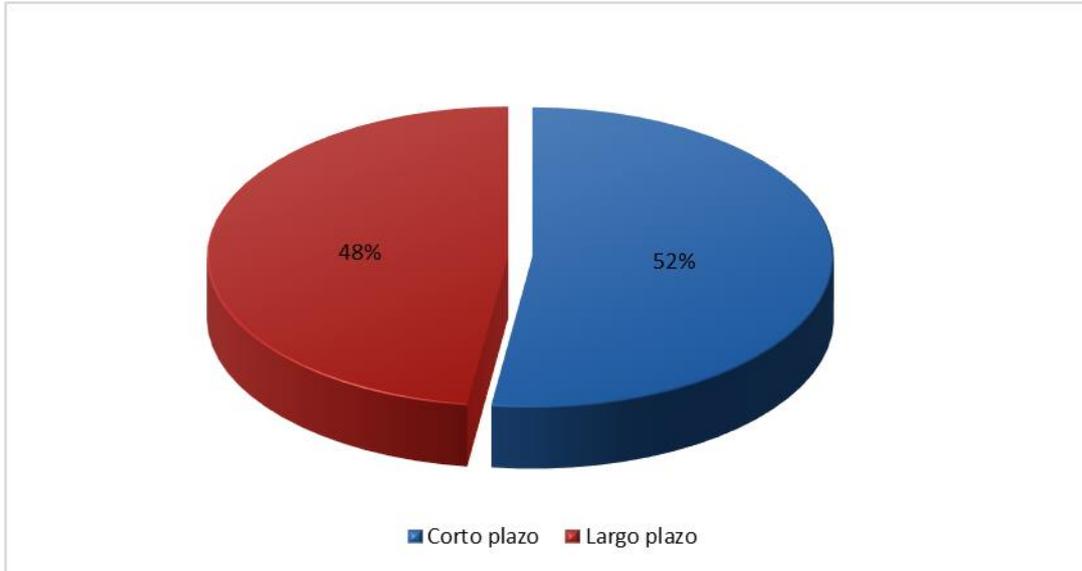
**Interpretación:** En relación al otorgamiento de crédito en el 2016 tenemos del 100% de los encuestados el 83% manifestaron que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 17% de encuestados confirmaron que el crédito que solicitaron no les fue accedido por la falta de requisitos o porque no lo solicitaron.



**Figura 5: influencia del credito financiero hacia la rentabilidad**

**Fuente: tabla 5**

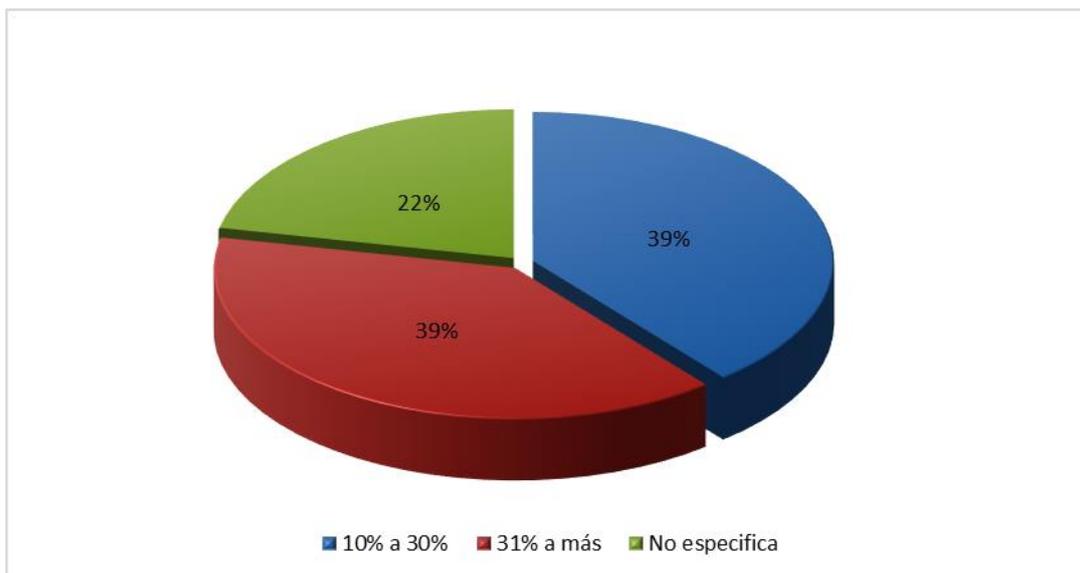
**Interpretación:** En relación a las fuentes de financiamiento si influye o no, en el crecimiento empresarial, el total del 100% de participantes de la encuesta, el 70 % manifestaron que, si influye el financiamiento, mientras el 30% dijeron que no.



**Figura 6: plazo de obtención de crédito**

**Fuente: tabla 6**

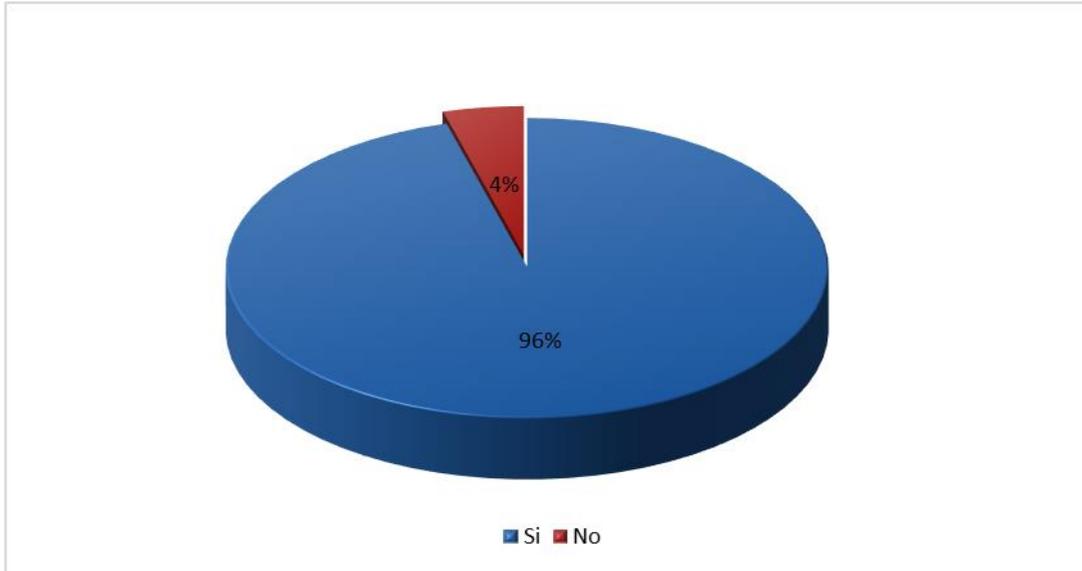
**Interpretación:** De los 23 representantes encuestados que es el 100%, el 48% declaran que si le otorgaron el crédito solicitado a corto plazo a diferencia del 52% el crédito le fue otorgado a largo plazo.



**Figura 7: tasa de interés**

**Fuente: tabla 7**

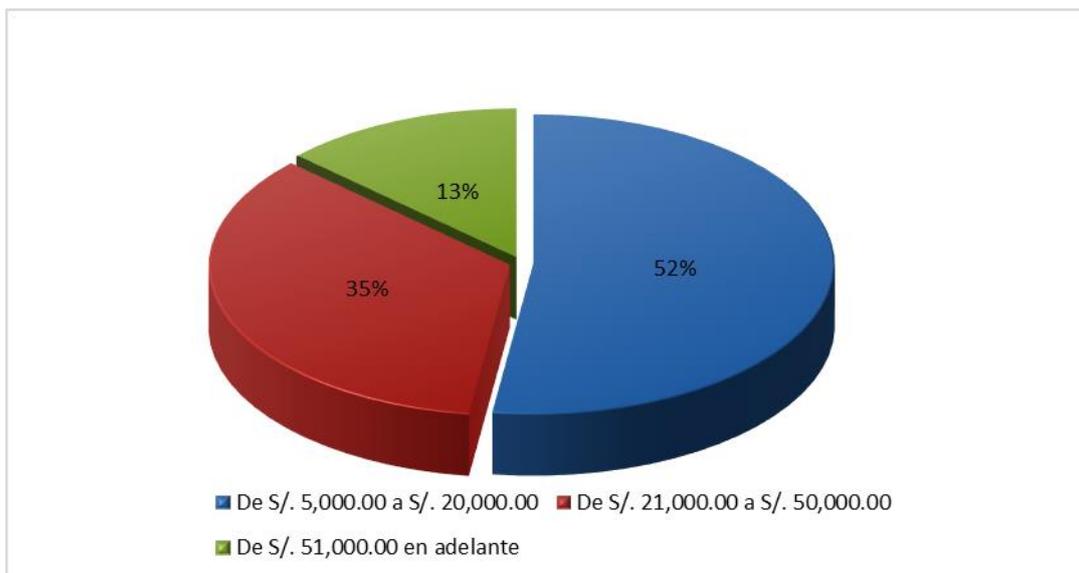
**Interpretación:** Respecto a la tasa de intereses que pago en el año 2016, del 100% de encuestados, el 39% de los encuestados pagaron el interés mensual de 10% a 30%, seguidamente el 39% pagaron un interés mensual del 31% a más y 22 no precisa exactamente.



**Figura 8: acceso al crédito solicitado**

**Fuente: tabla 8**

**Interpretación:** En relación al acceso del crédito solicitado en el año 2016 observamos que del 100%, 23 de los participantes en la encuesta el 96% recibieron crédito a diferencia del 4% de los participantes encuestados que el crédito que solicitaron no les fue otorgado por falta de requisitos.



**Figura 9: monto de financiamiento solicitado**

**Fuente: tabla 9**

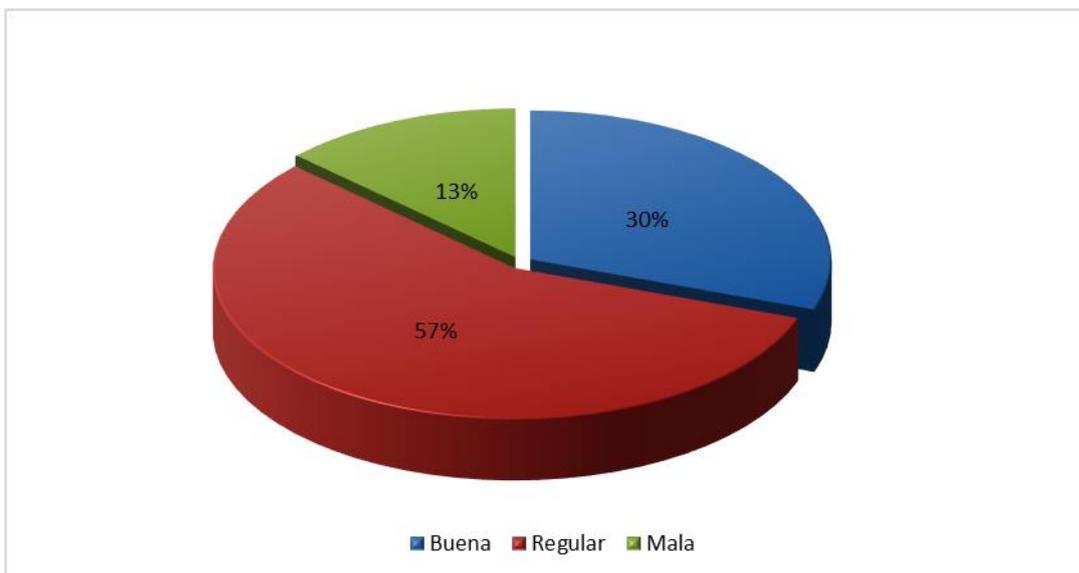
**Interpretación:** la figura 20 muestra que de los 23 representantes encuestados del 100%, el 52% manifiestan que solicitaron crédito entre 5,000.00 a 20,000.00 nuevos soles, el 35% ostentan que solicitaron un monto mayor de 21,000.00 a 50,000.00 nuevos soles y el 13% solicitaron el monto máximo de 51,000.00 a más.



**Figura 10: uso del financiamiento recibido**

**Fuente: tabla 10**

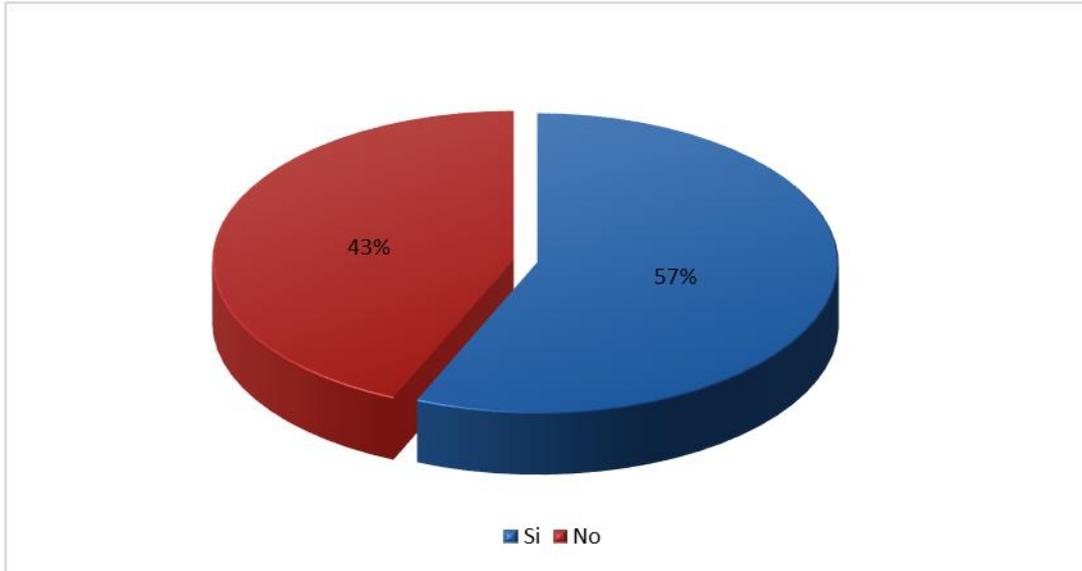
**Interpretación:** la figura 10 muestra que de los 23 representantes encuestados del 100%, el 35% indican que el crédito recibido fue invertido para capital de trabajo, el 43% lo utilizaron para la compra de activos fijos, así como maquinarias y equipos diversos, del mismo modo el 22% fue invertido en otros según sus necesidades.



**Figura 11: grado de importancia del crédito requerido**

**Fuente: tabla 11**

**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados, el 30% afirmaron que es positivo el crédito requerido les fue de gran ayuda, mientras que un 57 % manifestaron que es regular debido a la mala inversión y un 13% dijeron que el financiamiento obtenido no es favorable.

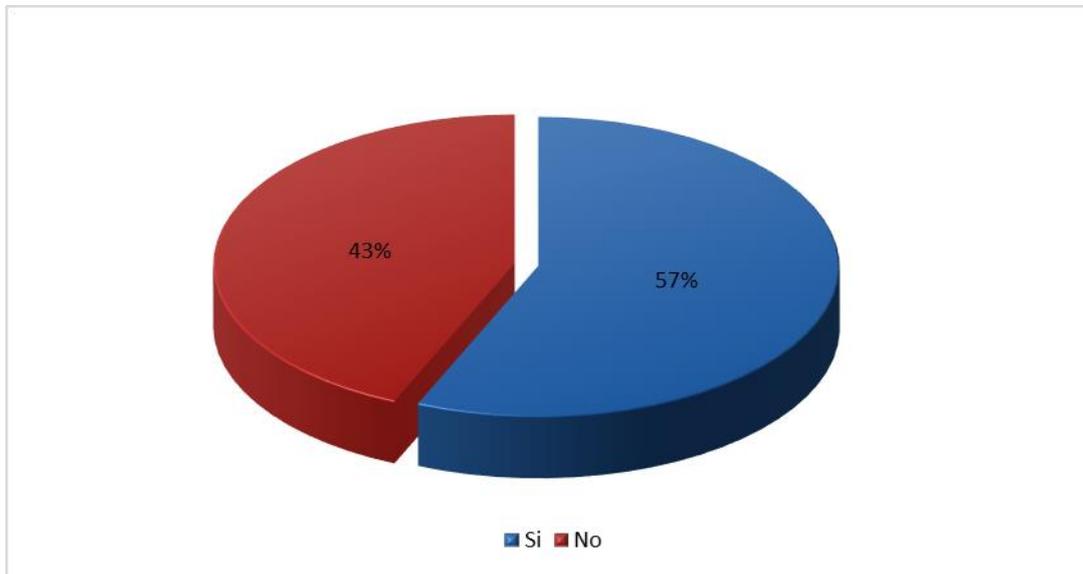


**Figura 12: conformidad con el crédito obtenido**

**Fuente: tabla 12**

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 57% están conformes con el crédito obtenido, dijeron que gracias al financiamiento hoy en día están formalmente ejerciendo en el ámbito empresarial y 43% dijeron no estar conformes porque la gran minoría hicieron un mal uso al financiamiento y llegaron al endeudamiento y otros porque la tasa de interés era demasiado elevada y no estaba en condiciones de poder pagar.

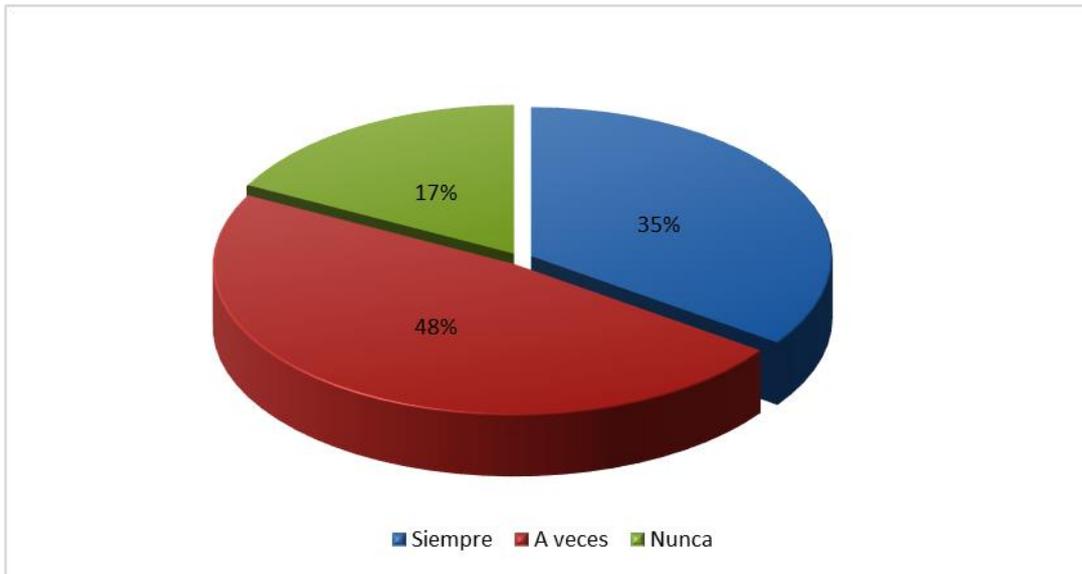
## Respecto a la capacitación



**Figura 13: participación en eventos de capacitación**

**Fuente: tabla 13**

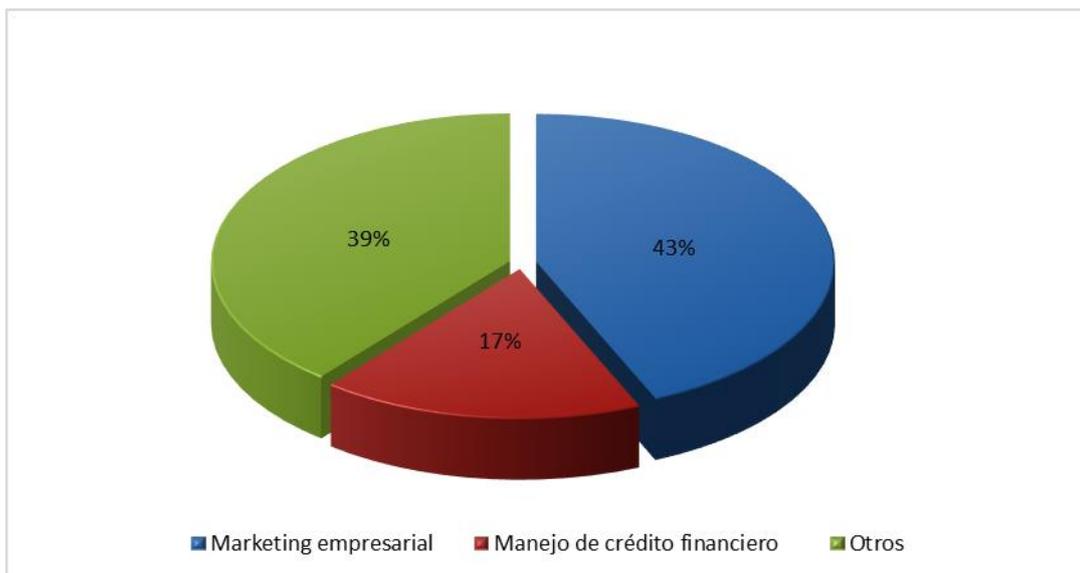
**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 57% han participado en capacitación para la obtención de crédito, seguidamente el 43% dijeron no.



**Figura 14: frecuencia de participación en actividades de capacitación**

**Fuente: tabla 14**

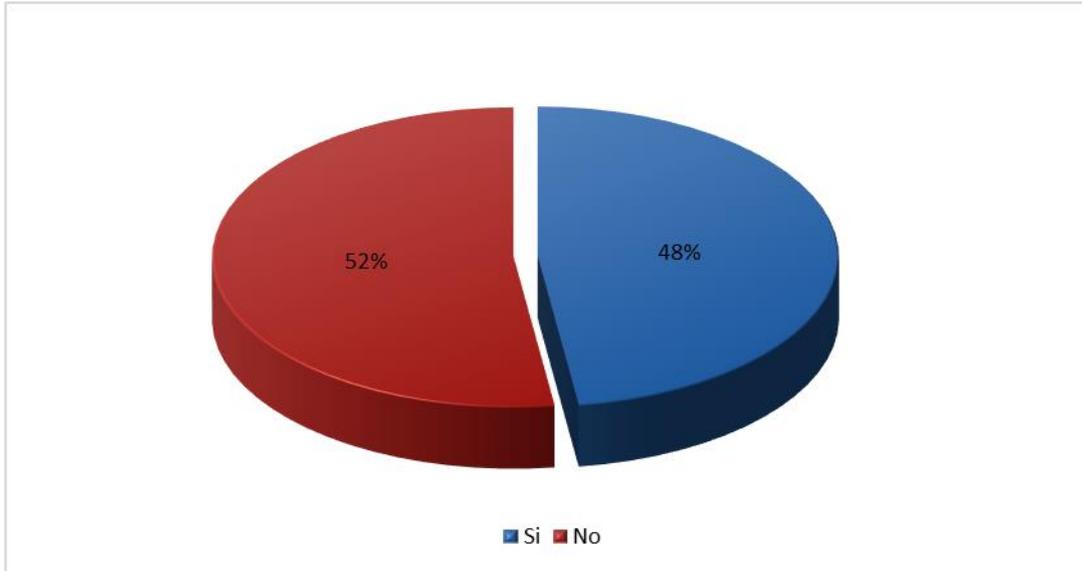
**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados, el 35% participan siempre en eventos de capacitación, seguidamente el 48% acuden eventualmente a las capacitaciones y 17% no asisten a eventos de capacitación.



**Figura 15: temas abordados en capacitación**

**Fuente: tabla 15**

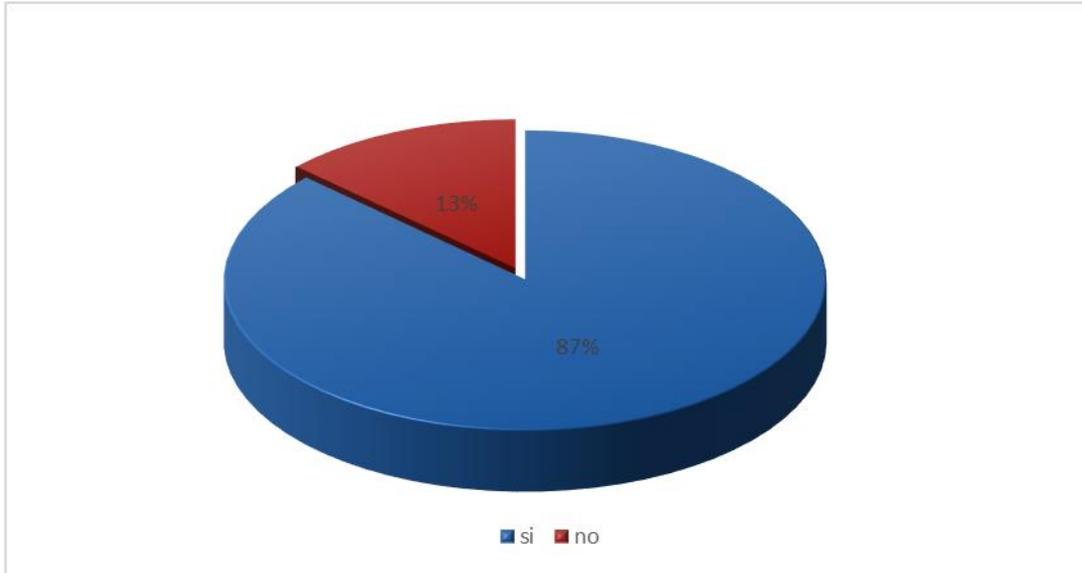
**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados, el 43% participaron en marketing empresarial, del mismo modo el 39% en temas de manejo de crédito financiero y 17% participaron en otros temas.



**Figura 16: participación en capacitaciones del personal de la empresa**

**Fuente: tabla 16**

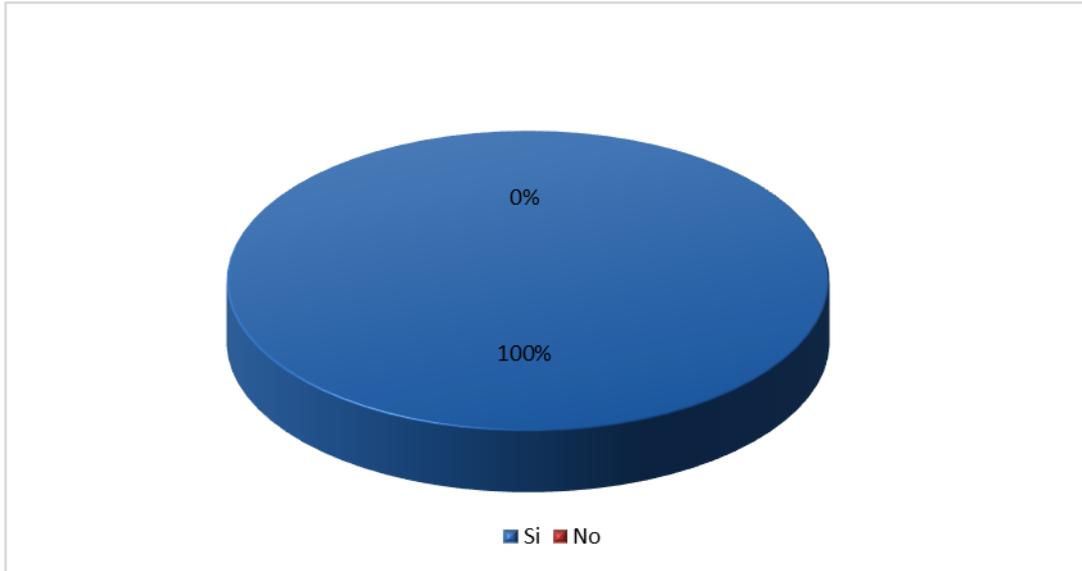
**Interpretación:** referente a la participación del personal en la capacitación el 48% si imparte capacitación conjunta con el personal y 52% mencionan que no participa el personal en capacitación.



**Figura 17: efectividad de las capacitaciones**

**Fuente: tabla 17**

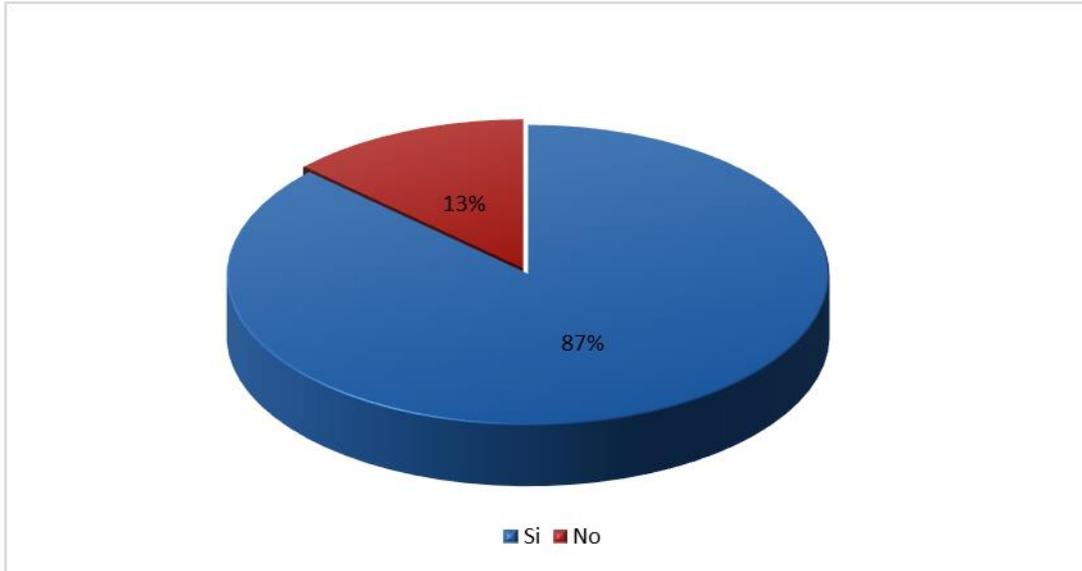
**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados el 87% dijeron que la capacitación mejora la competitividad, mientras el 13% dijeron no es conveniente invertir en capacitación y por lo tanto no precisan.



**Figura 18: importancia de inversión en capacitación**

**Fuente: tabla 18**

**Interpretación:** el 100% de los encuestados manifiestan que es importante la inversión en capacitación porque ayuda al buen manejo empresarial y ser buenos emprendedores en el ámbito de la competitividad.



**Figura 19: capacitación del personal es favorable para el desarrollo empresarial**

**Fuente: tabla 19**

**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados el 87% manifiestan que es favorable y necesario la capacitación del personal y 13% dijeron que no es necesario la capacitación del personal que labora en la empresa.

**Anexo 2:**

**Cuestionario**

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**PROGRAMA DE CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPE del sector comercio del rubro imprenta indicado anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
IMPRESIONES DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2016**

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

## **I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE**

**1.1. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó al iniciar su actividad productiva de su empresa?**

- a) Recursos propios
- b) Prestamos de entidades financieras
- c) Otros

**1.2. Si el financiamiento es de terceros: ¿Qué intermediarios financieros le otorgaron crédito?**

- a) Instituciones financieras
- b) Instituciones no bancario
- c) Otros

**1.3. En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

- a) Instituciones financieras
- b) Instituciones no bancario
- c) Otros

**1.4. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

- a) Si
- b) No

**1.5. ¿Las fuentes de financiamiento influyen en el crecimiento empresarial?**

- a) Si
- b) No

**1.6. ¿En qué plazo de tiempo le otorgaron el crédito solicitado?**

- a) Corto plazo
- b) Largo plazo

**1.7. ¿En qué porcentaje se ubica la tasa de interés del financiamiento?**

- a) 10% a 30%
- b) 31% a más
- c) No especifica

**1.8. ¿Le otorgaron el crédito en el momento solicitado?**

- a) Si
- b) No

**1.9. ¿En qué escala se ubica el monto solicitado?**

- a) De S/. 5,000.00 a S/. 20,000.00
- b) De S/. 21,000.00 a S/. 50,000.00
- c) De S/. 51,000.00 en adelante

**1.10. ¿Cuál fue el destino del crédito obtenido?**

- a) Para capital de trabajo
- b) Para inversión de activo fijo
- c) Otros

**1.11. ¿Qué grado de importancia tiene el crédito requerido?**

- a) Buena
- b) Regular
- c) Mala

**1.12. ¿Está conforme con el financiamiento recibido?**

- a) Si
- b) No

**1.13. ¿Usted ha participado en algún evento de capacitación para el otorgamiento del crédito?**

- a) Si
- b) No

**1.14. Durante el año 2016, ¿Con qué frecuencia participó, en actividades de capacitación?**

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

**1.15. Si participo: ¿En qué temas se capacitó?**

- a) Marketing empresarial
- b) Manejo de crédito financiero
- c) Otros

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

- a) Si
- b) No

**1.17. ¿La capacitación como empresario mejora la competitividad?**

- a) Si
- b) No

**1.18. ¿La capacitación como empresario es una inversión?**

a) Si

b) No

**1.19. ¿Cómo califica Ud. la capacitación del personal es primordial para el desarrollo empresarial?**

a) Si

b) No