



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO DE
FERRETERÍAS EN COMPRA Y VENTA DE
COMPONENTES DE CONSTRUCCIÓN EN EL
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR

**FLORES QUIJANO, HIVARD CARPA
ORCID: 0000-0002-5232-6331**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

HUARAZ– 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO DE
FERRETERÍAS EN COMPRA Y VENTA DE
COMPONENTES DE CONSTRUCCIÓN EN EL
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR

**FLORES QUIJANO, HIVARD CARPA
ORCID: 0000-0002-5232-6331**

ASESOR

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

HUARAZ– 2021

Titulo

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, periodo 2019.

Equipo De Trabajo

AUTOR

Flores Quijano, Hivard Carpa

ORCID: 0000-0002-5232-6331

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de pregrado,
Huaraz Perú

ASESOR

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Huaraz, Perú

JURADO

Baila Gemin, Juan Marco
ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda
ORCID: 0000-0001-6732-7890

Roncal Morales, Ana María del Pilar
ORCID: 0000-0002-5782-361X

Hoja de firma de jurado y asesor

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco

Presidente

Mgtr. Yépez Pretel, Nidia Erlinda

Miembro

Mgtr. Roncal Morales, Ana María del Pilar

Miembro

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

Asesor

Agradecimiento

A mis padres por el apoyo incondicional como también al asesor, por su coordinación y constante enseñanzas fue esencial para llevar a cabo esta investigación Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional al servicio de la sociedad.

Los resultados de la presente investigación están dedicado a las micro empresas del distrito de Independencia-2019

Dedicatoria

Dedico este informe de trabajo de investigación a mis Padres. Mario Flores y Adina Quijano por el apoyo incondicional quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siempre estuvieron guiándome con sus sabios consejos y su infinito amor. Por ello soy lo que soy ahora.

Mi gratitud especial a Dios por la vida de mis padres por el amor recibido, la dedicación y la paciencia día a día.

La concepción de este informe de trabajo de investigación está dedicado a mis hermanos que son pilares fundamentales de mi vida por su apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio. Rubro de ferreterías compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019. En concordancia con lo mencionado se aplicó un diseño no experimental de tipo descriptivo, con la metodología cuantitativa, para la recolección de datos se empleó la técnica de entrevista y revisión bibliográfica se utilizó como instrumentos el cuestionario, donde se obtuvieron los siguientes resultados, respecto al objetivo específico 1: se obtuvieron los resultados de que hay la necesidad de optar otros tipos de financiamiento donde sea beneficioso el tiempo de pago, respecto al objetivo específico 2, se obtuvo los resultados de la rentabilidad es el objetivo trazado por los gerentes de las micro empresas, así optar por un financiamiento. Respecto al objetivo específico 3, se obtuvo los resultados de la capacitación es parte fundamental de la empresa, así como sus diferentes tipos existentes. En conclusión, general, las 10 microempresas en estudio tienen relación entre las 3 variables de nuestra investigación es por ello que tanto financiamiento y rentabilidad van existir con una capacitación en empresa en marcha o anticipada.

Palabras clave: financiamiento, rentabilidad, capacitación, compra, venta, sector comercio

Abstrac

The present research work had as general objective, to determine the characteristics of the financing, training and profitability of the mypes of the commerce sector. Hardware stores purchase and sale of construction components in the district of Independence, 2019. In accordance with the aforementioned, a descriptive non-experimental design was applied, with the quantitative methodology, for data collection the interview technique was used and Bibliographic review, the questionnaire was used as instruments, where the following results were obtained, regarding specific objective 1: the results were obtained that there is a need to choose other types of financing where payment time is beneficial, regarding specific objective 2 , the results of profitability were obtained is the objective set by the managers of micro companies, thus opting for financing. Regarding specific objective 3, the results of the training were obtained is a fundamental part of the company, as well as its different existing types. In conclusion, in general, the 10 microenterprises under study have a relationship between the 3 variables of our research, which is why both financing and profitability will exist with a training in an ongoing or anticipated company

Keywords: financing, profitability, training, sale, trade sector

Contenido

titulo de la tesis.....	iii
equipo de trabajo.....	iv
Hoja de firma de jurado y asesor	v
Agradecimiento.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Resumen.....	viii
Abstrac	ix
Contenido.....	x
Indice de graficos, tablas y cuadros	xi
I.introduccion.....	1
II. Revisión de la literatura	7
III. Hipótesis.....	28
IV. Metodología.....	29
4.1. diseño de la investigación	29
4.2. población y muestra	29
4.3. definición y operacionalización de variables	31
4.4. técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	33
4.5. plan de análisis	33
4.6. matriz de consistencia	34
4.7. principios éticos	36
V. resultados.....	38
5.1. resultados.....	38
5.2. análisis de resultados.....	58
VI. conclusiones	63
aspectos complementarios	65
referencias bibliográficas	67
anexo	75

Índice de gráficos, tablas y cuadros.

Tabla 1: ¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?.....	38
Tabla 2: ¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?.....	39
Tabla 3: ¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa?.....	40
Tabla 4: ¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?.....	41
Tabla 5: ¿está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?.....	42
Tabla 6: ¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?.....	43
Tabla 7: ¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?.....	44
Tabla 8: ¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento?.....	45
Tabla 9: ¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?.....	46
Tabla 10: ¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?.....	47
Tabla 11: ¿cree usted que el objetivo principal de una empresa es capacitar al personal?.....	48
Tabla 12: ¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?.....	49
Tabla 13: ¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?.....	50
Tabla 14: ¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones?.....	51

Tabla 15: ¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?.....	52
Tabla 16: ¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?.....	53
Tabla 17: ¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?.....	54
Tabla 18: ¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?.....	55
Tabla 19: ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?.....	56
Tabla 20: ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?.....	57

Índice de gráficos

Grafico 1: ¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?.....	38
Grafico 2: ¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?.....	39
Grafico 3: ¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa?.....	40
Grafico 4: ¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?.....	41
Grafico 5: ¿está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?.....	42
Grafico 6: ¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?.....	43
Grafico 7: ¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?.....	44
Grafico 8: ¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento?.....	45
Grafico 9: ¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?.....	46
Grafico 10: ¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?.....	47
Grafico 11: ¿cree usted que el objetivo principal de una empresa es capacitar al personal?.....	48
Grafico 12: ¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?.....	49
Grafico 13: ¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?.....	50
Grafico 14: ¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones?.....	51

Grafico 15: ¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?.....	52
Grafico 16: ¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?.....	53
Grafico 17: ¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?.....	54
Grafico 18: ¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?.....	55
Grafico 19: ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?.....	56
Grafico 20: ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?.....	57

1. Introducción

El presente trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, periodo 2019. De tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, de diseño no experimental.

Estará constituida por 10 micro empresas del distrito de independencia, donde aplicaremos el cuestionario en forma de encuesta sobre el financiamiento, la capacitación y rentabilidad, donde se utiliza en modo de entrevista, por consiguiente, los resultados obtenidos serán procesados en excel, donde se presentarán tablas y gráficos para así establecer la relación entre los objetivos y las variables.

El problema de acceso a la financiación para la mype no es común a todos los países de la unión europea siendo más grave en los países del sur de Europa. Los mayores problemas de solvencia de sus sistemas financieros y su mayor exposición al riesgo soberano han 3 provocado una mayor caída del volumen agregado de crédito y mayores tipos de interés respecto a países como Alemania o Francia. Los posibles fallos de mercado asociados a la restricción del crédito, junto a la destrucción del pequeño tejido empresarial y elevadas tasas de desempleo que se identifican en los países del sur de Europa justifican una intervención que facilite el acceso a la financiación de las pymes, tanto por parte de los gobiernos de los distintos países como por la de las instituciones comunitarias. **Hurtado (2014)**

De todas las regiones del mundo, África del sur del Sahara presenta el nivel más bajo de acceso al financiamiento, la población bancarizada llega apenas a un 24 % los sistemas bancarios de la región son pequeños en tamaño, tanto absoluto como

relativo, y el crecimiento del sector de las micro finanzas ha sido relativamente lento en comparación con el de otras regiones. Existe una variedad de estrategias para extender el alcance de las micro finanzas, incluidas la transformación de las instituciones existentes, la creación de instituciones de micro finanzas (IMF) individuales y totalmente nuevas, con o sin una gestión centralizada o una estructura de cartera, la adaptación de los bancos para atender a clientes más pequeños, **Earne y Jansson (2014)**

Como se sabe, las empresas medianas y pequeñas, tiene un rol importante en cualquier economía que contribuyen sustancialmente a la renta, a la producción y al empleo. Sin embargo, la reciente crisis financiera mundial crea un clima particularmente difícil para las micro empresas, con una disminución en la demanda de bienes y servicios y una fuerte contratación del crédito por las entidades bancarias y otras instituciones. **Casado (2013) pg. 10.**

Por otra parte en Brasil, se reconoce que tuvo un crecimiento del 2009 al 2012, que fue del 25.2% en las micro empresas, ya que para ese mismo periodo el crecimiento total de las mypes fue del 0.7%, ya que es seguro que el porcentaje mayor se debe a que estas empresas provengan de la informalidad, debido a que se sigue enfrentando a dificultades, como el financiamiento a los largos procesos, la formalizar de una empresa o negocio, la falta de tecnologías o el acceso a ella, y los costos elevados de los activos fijos, donde desfavorece negativamente a su producción y a su productividad. **Albella (2017)**

No es un secreto la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas, conocidas como pymes, dentro de la economía de Chile. por ende, es una de los

principales incitadores del desarrollo económico, ya que no es para menos porque cerca del 90% de las empresas fundadas al año corresponde a este sector, y además son responsables del 80% de los nuevos puestos y ofertas de trabajo generados al año. Sin embargo, a pesar de su vital importancia, las pymes deben enfrentar una serie de problemas que obstaculizan su crecimiento, desarrollo y consolidación, dentro de los cuales resalta la problemática del financiamiento. Además del bajo acceso a financiamiento se agregan otras barreras económicas que tienen relación con las condiciones en que son entregados los financiamientos. Es decir que, si es que es entregado el crédito, muchas veces las condiciones para hacerlo terminan siendo lapidarios, más que una ayuda para las pymes, otro de los problemas a los que se ven enfrentadas las pymes es al acceso a financiamiento cuando requieren un aumento de capital. Esto porque los bancos prefieren invertir en empresas más grandes que presentan un riesgo menor a la hora de cumplir con los pagos. **Crecer (2016)**

Así mismo la revista **fierros (2017)** menciona uno de los mayores errores que suelen tener los propietarios de ferreterías es la falta de rigor para analizar la información sobre datos de cualquier índole, como la facturación o el margen de cierre de un mes. Esto trae como consecuencia dos problemas. El primero tiene que ver con las personas que facilitan la información que, al ver el desinterés por el análisis de estos datos, los pueden tergiversar o no efectuar de forma rigurosa. El segundo problema se relaciona con la creencia de que, si no se revisan estos estados financieros, igual la empresa continúa funcionando. Lo que significa un mal hábito porque solo hasta que la compañía entra en déficit, algunos empresarios se preocupan por analizar esta información.

Por otra parte. **Cota. (2017)** menciona que corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación. Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son, evaluación del desempeño, mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de capacitación, observación, verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.

Por otra parte. **Vanguardia Financiera (2017)**, afirma que quizás el principal problema es la falta de liquidez por parte de los empresarios para poder realizar inversiones que le lleven hacia el crecimiento. El Perú presenta todavía muchos de los rasgos típicos que corresponden a un sistema financiero todavía en etapa de desarrollo, dificultades como el elevado costo del capital, las limitaciones en los otorgamientos, o la muy implantada cultura de la desconfianza y, por tanto, la falta de costumbre crediticia, repercuten muy negativamente en las pymes, pues se ven sin capacidad de resolver las propias necesidades financieras que tienen lugar a lo largo del ciclo de vida de una empresa.

Por las razones expuestas, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019?, para dar

respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019

Para poder conseguir el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir características del financiamiento, de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019.
- b) Mencionar las características de la rentabilidad en las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019
- c) Explicar las características de la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019.

Finalmente, la presente investigación se justificó de manera trascendental e importante, porque servirá como base de datos para la universidad donde podrán encontrar información acerca de los temas de investigación, daremos a conocer académicamente los conocimientos adquiridos en el proceso de estudio en la universidad católica los ángeles de Chimbote, donde se nos permite el analizar, determinar, explicar, mencionar y describir las principales características del financiamiento, rentabilidad y capacitación de las mypes del sector comercio, rubro de ferreterías- independencia, 2019.

Así mismo también se justifica para que a futuro los investigadores, estudiantes, empresarios que quieran información acerca del financiamiento rentabilidad y capacitación puedan orientarse de manera precisa, así mismo de manera operativa, ya que de acuerdo la presente investigación tendrá un fin la de obtener los resultados en el estudio realizado de las variables, donde serán adquiridos de la mano de la metodología empleada en la actual investigación, donde se nos autorizara determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, periodo 2019?

La metodología en la investigación es descriptiva, de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental

Como resultado según los autores de nuestra investigación determinaron que el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad van ir de la mano, ya que es importante la aplicación de capacitación antes del inicio de las actividades de las empresas y en empresa en marcha, es así que se va poder dar paso al financiamiento, así mismo verificar su rentabilidad como empresa.

Se concluye que las 10 micro empresas en estudio del distrito de independencia-2019 hacen uso de dos fuentes de financiamiento el interno y el externo, así mismo vemos que lo realizan de acuerdo a la rentabilidad que ellos han tenido en la empresa en marcha, y por la capacitación antes de iniciar sus actividades empresariales.

II. Revisión de literatura

2.1.- Antecedentes:

Para el desarrollo del informe de investigación y cumplimiento de los objetivos se presentan trabajos elaborados anteriormente sobre este e tema, tanto a nivel internacional, nacional, regional y local.

2.1.1 Internacionales

En este informe de investigación se entiende por antecedentes internacionales a toda investigación que es realizado por varios autores, en cualquier parte del mundo referente a la variable, las unidades de análisis y sector de nuestra investigación

Miska (2015), en su tesis titulada, identificación y análisis de las principales problemáticas de las mypes en Chile. Teniendo como objetivo general. Determinar las principales problemáticas de gestión de las micro y pequeñas empresas para así encontrar las claves de un futuro plan de desarrollo de mejoras de productividad de las mypes. la metodología fue de tipo cuantitativo, para la recolección de información se utilizó fuentes bibliográficas. Conclusiones, se concluye en ambos análisis, que la falta de conocimientos contables y promoción se posicionan como problemáticas comunes dentro de las mypes.

Gonzales (2014), en su investigación titulada, la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las mypes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Siendo su objetivo general: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá, 2014. se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, establece la siguiente conclusión, considerando los estudios que se han

realizado respecto a las principales problemáticas de las pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan las pymes en su gestión

Cabrera (2015), en la investigación titulada. La caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeñas empresas en México, teniendo como objetivo general, propone un modelo de caja de ahorro para los municipios de San Pedro y San Andrés Cholula como una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas 2021. Se trata de una investigación cuasi experimental, en su conclusión afirma que existe una escasez de financiamiento para las micro y pequeñas empresas de los municipios de san Andrés y San Pedro de Cholula algunas de las razones principales son las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y la falta de una cultura de financiamiento externo.

Ortiz (2014), menciona que en su proyecto de investigación titulada, fuentes del financiamiento y su incidencia de las microempresas familiares, teniendo como objetivo general, ¿Determinar la incidencia de las fuentes de financiamiento microempresarial como factor determinante de la rentabilidad de las microempresas familiares productoras de artículos de cuero de la parroquia de Quisapincha del Cantón Ambato?, el tipo de metodología se encuentra enmarcado en el enfoque positivista, debido a que las variables objeto de estudio son cuantitativas., teniendo como conclusiones un plan financiero permite planificar el ingreso y egresos de efectivo que

ayuda a mejorar los niveles de rentabilidad debido a que sirve como guía para aquellas personas que se encuentran al frente de la organización. El presupuesto es una herramienta de planificación, es decir, un instrumento que nos facilita la gestión del proyecto.

2.1.2 Nacionales:

En este informe de investigación se entiende por antecedentes nacionales a toda investigación que es realizada por varios autores, en cualquier ciudad del Perú, que hablen referente a la variable, las unidades de análisis de la investigación

Hidalgo (2018), en su estudio de investigación titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad, 2018, tiene como objetivo general, Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad, 2018., la metodología de la investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental transversal-retrospectiva, teniendo como conclusión que el 100% (20) de las microempresas han sido financiados por terceros, El 55% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en el banco de crédito y banco continental., El 50% (10) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. Y el 100% (20) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancaria

Chuquiya (2016), en su investigación titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de ferreterías del distrito de Juliaca Provincia de San

Román periodo 2013-2014, tuvo como objetivo general. Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca, provincia de San Román periodo 2013-2014., El tipo de investigación es cuantitativa. El nivel de la investigación es descriptivo, tiene como conclusión, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus mypes tiene el 55% donde obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2013, el 40% fue a largo plazo, en el año 2014, el 10% fue de corto plazo y el 10% invirtió en el mejoramiento y/o ampliación de local, el 80% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 10% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, el 70% recibió alguna capacitación

Calderón y Cieza (2015), en su tesis titulado. Factores determinantes de acceso al crédito bancario y su influencia en el crecimiento de la mypes Mochica-Lambayeque-2015. tiene como objetivo general determinar cuáles son esos factores que hacen posible el acceso al crédito bancario, y así ver como el crédito influye en el crecimiento de la mype mochica, su metodología fue descriptivo, de tipo analítico, no experimental, tiene como conclusión, los indicadores de rentabilidad y solvencia demostraron que la fábrica mochica, ha utilizado de manera eficientemente sus ventas y activos en la generación de utilidades, Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las mypes, respaldadas por el estado, las entidades financieras deberían flexibilizar sus exigentes requisitos, y tender a dar un apoyo decidido a este sector con el propósito de propender su desarrollo económico,

Mamani (2019), en su tesis titulado. Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro ferreterías – caso: ferreterías de la av. Huancané del distrito de Juliaca – período 2018. tuvo como objetivo general, describir y determinar las principales características de la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro ferreterías -caso: ferreterías de la av. Huancané del distrito de Juliaca – San Román - Puno, período 2018. La metodología fue cualitativa, nivel de investigación descriptivo diseño no experimental población 15 mype muestra 15 mype técnica encuesta instrumento cuestionario, la conclusión en la investigación permitió afirmar que las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería caso: Ferreterías de la av. Huancané del Distrito de Juliaca, se considera que las mypes poseen más de 2 trabajadores permanentes, la gran mayoría de los encuestados obtuvieron financiamiento de terceros, entidades bancarias y las mypes encuestadas que recibieron capacitaciones los 2 últimos años consideran que es una inversión que es relevante para su empresa. En rentabilidad se considera que si mejoro en los últimos años.

2.1.3 Regionales:

En este informe de investigación se entiende por antecedentes locales a toda investigación que es realizado por varios autores, en cualquier parte de la ciudad de Pucallpa sobre aspectos referente a la variable, las unidades de análisis y sector de nuestra investigación

Flores (2017), en su tesis titulada, caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías-Chimbote, 2015;

tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías de Chimbote, 2015, la metodología fue descriptiva, no experimental, tiene como conclusión la totalidad (100%) de las mype del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2015, tienen como ocupación administrar su propio negocio, son formales, fueron formados para subsistir y solicitaron crédito de terceros a corto plazo en el año 2015 en entidades no bancarias,

Vino (2019), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mype sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015, como objetivo general tiene: Determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las mype sector comercio-rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015, su metodología fue de tipo cuantitativo y nivel correlacional, con diseño no experimental–descriptivo, tiene como conclusión. de acuerdo al objetivo general, quedando determinado las características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015, donde la mayoría indica que financian sus negocios con sus propios activos, con la capitalización de utilidades, con instituciones ajenas a su organización y diferentes tipos de financiamiento. Asimismo, realizan comparación de los resultados alcanzados por sus empresas, vinculan sus rentabilidades a la explotación o actividad económica, identifican la forma en que han obtenido sus niveles de rentabilidad y entre otras características de la rentabilidad.

Huerta (2018), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería de la provincia de Recuay periodo 2015-2016, su objetivo general

describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio rubro ferretería en la provincia de Recuay, año 2016-2015, su metodología fue descriptiva simple, no experimental y transversal, su conclusión fue, queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las mype en el sector comercio, rubro ferrería en el 2015-2016, de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtiene una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas tienen una relación muy significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Tadeo (2018), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz, periodo – 2016. objetivo general, determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz. La metodología fue de manera cuantitativa y descriptiva y para el recojo de la información se eligió en forma dirigida, la conclusión fue, en el inicio de su negocio del financiamiento: del 100%, el 61% inició su negocio con monto de S/35,000.00 a más, el 26% con un monto de S/25,000.00 a S/35,000.00 y el 13% con un monto S/20,000.00 a S/25,000.00. En cuanto a la capacitación, el 48% de los trabajadores recibieron capacitación, para la formalización de su mype en el año 2011, el 30% en el año 2013 y el 22% en el año 2012.

2.1.4 Locales:

En este informe de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier parte de la ciudad de Trujillo, sobre aspectos relacionados con nuestra variable y unidades de análisis.

Rodríguez (2018), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz, año 2016, tuvo como objetivo general conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las mypes, la metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, tiene conclusiones la mayoría de las ferreterías obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleo.

Charqui (2018), en su tesis titulado, el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de ferreterías de Huaraz-2017, tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017, la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo simple, no experimental de corte transversal, sus conclusiones son. la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las mype.

Espinoza (2018), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016., tiene como objetivo general,

describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016, empleo la metodología como de investigación cuantitativa y el nivel de investigación fue descriptivo y diseño de investigación no experimental, teniendo conclusiones con respecto al financiamiento respondió favorablemente a los micro empresarios cuando solicitaron préstamos para su micro empresa, y la capacitación también fue muy buena debido a que los trabajadores y propietarios afirmaron que capacitan con reconocimientos y entregando certificados, y con respecto a la rentabilidad en las ferreterías es buena porque el financiamiento mejora a que los micro empresarios viii implementen más productos dentro de su micro empresa con la finalidad de que sus ganancias aumenten y también el patrimonio.

Chávez (2018), en su tesis titulado, caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Independencia, 2016, tiene como objetivo general determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Independencia en el 2016, la metodología empleada fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, con un diseño descriptivo simple, no experimental y transversal, sus conclusiones son, Quedan determinadas las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de independencia en el 2016, ya que el 78% de los microempresarios afirmaron conocer la renta variable en su micro empresa, el 85 % indicaron contar con una guía de montos de los recursos para su micro empresa, el 76% de microempresarios afirmaron tener conocimiento de la cuantía de sus recursos invertidos.

2.2.- Bases Teóricas

2.2.1. teoría del financiamiento

2.2.1.1 financiamiento:

Trenza (2018), menciona que, teóricamente el financiamiento como la obtención de recursos financieros para establecerlas en las distintas etapas de la empresa, por lo tanto, es uno de los aspectos más importantes a gestionar a favor de la empresa, puesto que la obtención les permitirá contar para el capital de trabajo, la compra de activos, y otros que requiere las unidades económicas. En ese sentido, es de interés conocer todas las posibilidades para conseguir financiación y cuáles son las clases de fuentes de financiación a las que debes acudir, en efecto, la búsqueda de recursos financieros es una de las tareas más frecuentes que realizan los empresarios, por lo tanto, fuentes de financiación son aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para poder hacer frente a los gastos e inversiones que necesita para el desarrollo de actividad.

Por otra parte, **Pérez (2019)**, afirma que en la mayoría de las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que los fondos que con lo que él cuenta no son básicamente suficientes por lo que deben de ahondar en busca de distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda e Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa. Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento

a) Importancia del financiamiento:

Para **crecimiento Pyme (2020)**, la importancia de una financiación a las pymes es fundamental ya que la tarea de sacar a flote una pyme no es fácil para la obtención de los resultados comerciales. –donde aclara que es necesario la aplicación de gestión de recursos humanos y materiales, pero sobre todo básicamente financieros. Donde afirma que las pymes tienen la dificultad de mantener un apropiado flujo de caja, es por eso la razón de que las pymes no puedan conseguir un financiamiento por parte de las entidades bancarias, o por ende caso contrario si puedan acceder al financiamiento, pero con tasas de intereses elevadas por lo que no son equitativas a comparación con otras empresas de mayor magnitud, es por eso la importancia de un financiamiento adecuado y accesible.

b) Tipos de financiamiento;

a) Financiamiento a largo plazo

Según **Córdoba (2012)**, nos menciona que las empresas pueden acceder al financiamiento a largo plazo el cual se caracteriza por las casualidades para su adquisición, las cuales son los contratos con cláusulas, montos de créditos mayores, por lo tanto, los recursos se destinan al proyecto de inversión en activos fijos, (p. 231)

b) Financiamiento a corto plazo

Para **Rigions (2021)**, el financiamiento a corto plazo es cuando todas las empresas pasan por momentos en la que cuentan con poco dinero, son momentos que los ingresos y los gastos no se sincronizan y donde no se puede cubrir el pago que se debe de realizar, es por ello la busca de un financiamiento de corto plazo donde son préstamos o dichas líneas de créditos a un plazo no mayor a un año pero si menor a ello, aunque

por lo general las tasas de intereses suelen ser más grandes que los plazos largos, por ello existen diferentes opciones de financiamiento de corto plazo.

- **tarjetas de créditos comerciales:**

Según **Gil (2016)**, las tarjetas comerciales en su mayoría son otorgadas por establecimientos financieros y no por lo general por entidades bancarias, poseen el nombre de tarjetas de compra, donde la deuda tanto de los bienes y servicios obtenidos se carga a la cuenta del usuario, donde la financiación es de costo cero.

- **líneas de crédito comerciales:**

Para el banco de desarrollo de américa latina **CAF (2021)** menciona que las líneas de crédito son crédito no mayor a un año, pero si medianos, también afirma que son créditos que se otorgan con facilidad, pero con un límite determinado aparte afirma que los montos solicitados serán establecidos das por las entidades que la proporcionan.

c) arrendamiento financiero

Para **rivera (2019)**, el arrendamiento son opciones las cuales las empresas recurren entre sí por otra parte menciona que es habitual también que los emprendedores los cuales no cuenta con capacidad de obtener bienes necesarios para su empresa. Entre los bienes arrendados pueden ser activos que poseen las cuales sirvan como servicio, donde son conocidos como leasing.

- **leasing**

Activos que una entidad financiera posee para arrendarlo dando la opción al usuario si lo compra o no

Factoraje

para **Crédito Real (2021)**, el factoraje es un producto financiero donde va permitir que las empresas hagan la venta de sus facturas las cuales no han cobrado a una entidad financiera. Por ende, menciona que las empresas de factoraje compran las facturas por un monto de su valor total de las cuales se hace responsable, por mencionar los pagos de cobrar a la empresa deudora.

Fuentes de financiamiento

Para enciclopedia economía (2019), las fuentes de financiamiento se les conoce como vías que utilizan las empresas donde puedan conseguir recursos financieros

- **financiamiento interno**

La financiación interna de la empresa es aquella que aportan y desembolsan los socios de ésta. Se trata de un capital que forma parte del patrimonio neto de la empresa y se conoce con el nombre de recursos propios. Esta afirmación se relaciona con lo señalado por **Rojas (2011)**, en la que manifiesta que el financiamiento interno es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

- **importancia del financiamiento interno**

Francis (2021), afirma que todo negocio sin recursos de financiamiento tendrá dificultades bajo el peso de su propia deuda, así mismo menciona que el financiamiento es parte importante que sirve como combustible en el desarrollo de un

negocio es por ello la elección de un financiamiento adecuado donde se encuentra el financiamiento interno

Financiamiento externo

Para **Quiroga (2019)**, Es el accionar de las empresas cuando optan por un préstamo por parte de una entidad financiera o mediante terceros, menciona como ejemplo a los accionistas, por otro lado, menciona que existe dos tipos de financiamiento externo:

- financiación directa; se realiza a través del mercado de valores
- financiación indirecta, se realiza a través de recursos intermediarios financieros

Ventajas del financiamiento:

Para **Fernández (2020)**, menciona las ventajas que tiene el financiamiento donde brinda soluciones las cuales destacan;

- financiación inmediata
- adaptado a las necesidades prevención de pagos gracias a cuotas periódicas
- información actualizada de la deuda

Por otra parte, menciona las desventajas que suelen haber en el financiamiento

- la necesidad de un aval
- comisiones
- deuda a largo plazo
- tramites y papeleo

2.2.2 Teoría de la capacitación:

Delgado (2014), afirma teóricamente que es el proceso continuo mediante enseñanzas y aprendizajes donde va permitir el desarrollo de las habilidades y sus destrezas de las personas donde mejoran su desempeño en sus labores cotidianas por ende según las empresas se menciona que la capacitación debe de desempeñarse de acuerdo al área que se realiza donde los conocimientos obtenidos a las fallas o carencias encontradas durante el proceso de evaluación.

Por otra parte, **vega (2018)**, también menciona que la capacitación es el tipo de programa que influye en la capacitación de las siguientes formas: la potencia se logra mejores ingresos económicos, mediante la promoción a niveles mayores en su escala laboral, también, crece su productividad, por ende, los conocimientos e información adquirida hacen la labor más eficiente. Donde por efecto se ahorra esfuerzos donde la empresa logra la minimización de gastos innecesarios

Así mismo **Guerrero (2015)**, menciona que es un proceso estructurado y organizado por medio del cual se brinda información y se facilitan habilidades a un grupo de personas para que desempeñe a satisfacción su trabajo en la entidad. Desde nuestro punto de vista con la capacitación los empleados adquieren conocimiento empresarial en la parte teórica y parte práctica y así adquieren destrezas y actitudes con la finalidad que se desarrollen y se actualicen en forma permanente y continúa para tener un desempeño óptimo en la institución.

En muchas organizaciones hay quienes consideran la capacitación como un gasto innecesario y no como una inversión que beneficiará tanto a la empresa como a sus colaboradores en conexión ESAN (2016) muestra los beneficios de la capacitación

- genera un aumento de la productividad y la calidad de trabajo.

- incrementa la rentabilidad de la organización.
- levanta la moral de los trabajadores.
- ayuda a resolver problemas concretos en el día a día.
- disminuye la necesidad de supervisión.
- contribuye a prevenir los accidentes de trabajo.
- mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad.
- propende a que el personal se sienta identificado con la empres

2.2.3 Teoría de la rentabilidad

Mytriplea (2020), menciona que teóricamente la rentabilidad es cualquier acción económica donde se movilizan los diferentes medios como, materiales, recursos humanos y los recursos financieros, donde tiene el objetivo de adquirir resultados, es decir en que la rentabilidad viene a ser el rendimiento que se va producir una serie de capitales en un cierto tiempo.

a) Importancia de la rentabilidad

Para **Reynoso (2017)**, la rentabilidad es importante y fundamental para el desarrollo porque da una medida a la necesidad de las cosas, por otra parte encionar que la rentabilidad va de la mano con el riesgo, donde una persona asume riesgos solo si puede conseguir más rentabilidad es por ello que es fundamental que un país repotencie sectores rentables a través de una política económica, es decir que generen rentas, pero esto no quiere decir que solo se mire la rentabilidad sino observar las numerosas formas de conocer la rentabilidad.

b) Tipos de rentabilidad

Rentabilidad Económica

Westreicher (2020), menciona que la rentabilidad económica es el beneficio por lo cual las empresas van obtener por medio de sus inversiones realizadas, donde para sus mediciones se van recurrir a los estados financieros, es decir que la rentabilidad es la ganancia que han dejado las inversiones efectuadas por una compañía, donde suele expresarse como porcentaje.

Rentabilidad financiera

Veigler (2021), hace referencia que la rentabilidad financiera son los beneficios económicamente obtenidos por todo tipo de empresas o particulares a partir de sus propios recursos y de sus inversiones realizadas, donde se reconoce como la rentabilidad sobre el capital, donde se relaciona con los beneficios netos obtenidos en una operación de inversión con los recursos necesarios.

Ratios de rentabilidad

Asesorias.com (2020), menciona que las ratios de rentabilidad son cálculos y formas matemáticas a través de cuya interpretación podemos calcular la rentabilidad de una empresa y saber si está ganando debidamente para así ser frente a sus gastos y así poder aportar beneficios a sus propietarios, además menciona que cuando una empresa incurre a gastos de diversas índoles.

2.2.4 Teoría de las mypes:

En la **ley 28015**, se nos menciona que las micro y pequeñas empresas son una unidad la cual está constituida por una persona natural o jurídica, donde es de gestión empresarial la cual está vigente en la actual legislación, las cuales tiene por objetivo la

de extracción, transformación, comercialización y la prestación de servicios, se nos menciona también que cuando se habla de las siglas mype, se hace referencia a las micro y pequeñas empresas, donde las cuales sin importar el tamaño y magnitud de empresa que sea tiene igual trato de acuerdo a esta ley, pero con la excepción al régimen laboral es que de aplicación para las micro empresas,

c) Características de las MYPE

Ley 28015: hace mención a las características que cuentan las mypes

El número total de trabajadores, donde la micro empresa abarca de uno a 10 trabajadores, la pequeña empresa abarca de uno hasta cincuenta trabajadores, eso es en el número de trabajadores totales, por otro lado, tenemos las características de los niveles de ventas anuales, donde la micro empresa el monto máximo permitido es de 150 UIT y para las pequeñas empresas el monto es partir de lo señalado de 850 UIT, por otra parte las entidades tanto públicas como privadas van uniformizar criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea donde haya coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del empleo.

- **Importancia de las mypes**

Guzmán (2018), menciona que las mypes son importantes y relevantes, donde menciona los aportes del PBI, donde la ASEP en el Perú aportan un 40 % de PBI. Donde se convierte en uno de los mayores impulsores de la economía del país, ayuda a la generación de empleo, el cual abarca en su mayoría la inclusión social, innovación, competitividad, y la constante lucha contra la pobreza, por ello las mypes son las que generan a nivel América latina el 47% de empleo. Por otra parte, menciona que es el motor de desarrollo a nivel nacional, donde se constituye en un 98.6% de sectores

empresariales y que el 96.5% de las empresas existentes son las que pertenecen al sector mype.

Así mismo **Fischman (2019)**, afirma también que la importancia de las pequeñas y medianas empresas es similar en todo el mundo, por lo que se aportan entre el 70% y el 90% de generación de empleo y la mitad del PIB a nivel mundial, a pesar de que sus dimensiones tanto personal y el bajo ingreso que cuentan su impacto es nacional como internacional.

2.2.5 Teoría del sector comercio

Salas (2016), afirma que el sector comercio ha cobrado un protagonismo mayor en la economía peruana, donde sostiene que el sector comercio es el motor del comercio moderno, donde se sigue escalando en facturación e inversión, se estima que el comercio moderno responde al 2% del PBI nacional

a. Comercio

Es la actividad económica en el cual consiste en el intercambio de los bienes y servicios en los diferentes actos económicos, la actividad comercial es la parte que forma en la parte humana, también se afirma que la inversión del efectivo, por otro lado nos menciona que en el 2018 en los países menos desarrollados las exportaciones han ascendido económicamente a 8 779 billones de dólares, por ende los 193 000 millones tenían un destino a los países desarrollados, la cual se evidencia un alto crecimiento en el PBI mundial, **estela (2020)**

b) Importancia del comercio nacional:

Domenech (2018) afirma que es importante el comercio porque es vital para poder mantener el efectivo en constante circulación dentro de un país, por el cual va mejorar la economía y el nivel de vida que tiene la población, así mismo el comercio entre las regiones es el que impulsa el desarrollo equitativo, así mismo tenemos el comercio interno que permite a la sociedad sobrevivir donde permite a las personas tener recursos para poder adquirir.

Para **CCOO (2021)** dentro de la actividad comerciales tiene dos modelos puntuales las cuales son

c) Comercio mayorista:

Es un componente que se encarga de la distribución donde jamás se pone en contacto directamente con las personas consumidoras, donde le brinda esa tarea a un especialista particularmente viene a ser la actividad de compra y venta de mercaderías o productos

d) Comercio minorista

Viene a ser la actividad el cual se dedica a la compra y venta de mercancías para dar el alcance a las personas consumidoras, en referencia tenemos a una tienda o un negocio

e) Comercio internacional

Para **Ceballos (2019)**, afirma que el comercio internacional es importante ya que viene hacer un pilar fundamental para la economía mundial, por lo general hace referencia a todos los bienes, recursos, ideas etc., que se puedan hacer transferibles a través de los diferentes países e igualmente sus mercados, también menciona que los

países que conforman este comercio son los que se beneficiaran mutuamente al momento de posicionar mejor sus productos e igualmente al ingresar a los mercados extranjeros

f) Comercio local

Se menciona que la actividad local viene ser una fuerte relación que hay entre una localidad o estado, también se afirma que tiene una gran influencia en la localidad que se encuentra ya que tiene como misión la de comercializar tanto sus productos como los servicios que pueda ofrecer más allá del precio que pueda tener, la comercialización a nivel local viene a formar como protagonista y teniendo un rol muy importante.

Tuannis (2020)

2.3. Marco Conceptual

2.3.1 Definición del financiamiento

De acuerdo a nuestro entorno económico, podemos definir el término financiamiento como un conjunto de medios monetarios o de crédito, que son destinados comúnmente para iniciar con la implementación de un negocio, así mismo también utilizados para el desarrollo de un proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Podemos contar con capital (financiamiento) casi de inmediato por préstamos de instituciones financieras, también de personas. **vega (2018)**

Rodríguez (2017), afirma que el financiamiento viene a ser de algunas situaciones y circunstancias donde tiene la finalidad de conseguir el capital ya sea por el uso que le brindan y por mediante de los pagos de los intereses.

2.3.2 Definición de la capacitación:

La capacitación se define como un conjunto de actividades las cuales son orientadas a las habilidades y aptitudes del personal donde trabaja una persona, la capacitación permite al personal de una empresa a tener un mejor desempeño y poder aplicarlo a un nuevo puesto a futuro o en su actual puesto de trabajo, así mismo es vista como un proceso a corto plazo para el personal, y es el cual se emplea técnicas planificadas y especializadas. **Concepto (2021)**

Así mismo **Macías (2016)**, afirma que la capacitación es la clave para el desarrollo y la supervivencia de las empresas, donde el personal debe de estar informado con los aspectos de las actividades diarias, así mismo define la capacitación como el conjunto de actividades didácticas orientadas a solventar las necesidades o carencias que necesita la empresa, a su vez se orienta a una ampliación de las habilidades del personal donde permite desenvolverse de manera eficiente.

2.3.3 Definición de la rentabilidad:

Para **Arturo (2019)**, la rentabilidad viene ser la capacidad de generar una utilidad o una ganancia, pero también lo define como un índice de medición donde va medir la relación que hay entre la utilidad o la ganancia que se ha obtenido o por consiguiente que se va obtener, donde la inversión realizada va permitir conocer el porcentaje del dinero que se invirtió, del cual le permitirá saber el desempeño de la inversión.

Así mismo **Regader (2019)**, afirma que también la rentabilidad hace referencia al indicador el cual va permitir en adquirir la información que va ser más relevante hacer de las inversiones, también lo define como beneficio de una inversión donde se puede mostrar cómo absoluto y de forma relativa.

2.3.4 Definición de las mypes:

Para **Pantigoso (2015)**, define a las mypes como la relación de empresas familiares y pyme, donde las define también como el surgimiento de las actividades económicas informales donde se le emplea a l grupo familiar, donde la mano de obra es casi sospechosamente rara en cuanto a la remuneración, por otra parte lo define también como aspectos de la vida como una escalera del cual las personas intentan crecer, donde las pymes son una puerta de entrada para la obtención de una posición individual y colectiva, ya que si tiene un crecimiento autónomamente, a su vez generara el crecimiento colectivo.

Para **Perucontable (2017)**, las micro y pequeña empresa viene ser la unidad económica la cual está constituida por una persona ya se de manera jurídica o una persona natural, donde bajo la forma de cualquier forma de organización tiene como objeto la de desarrollar actividades, de extracción, transformación, producción, comercialización ya sea de los bienes o la prestación de servicios,

2.3.5 Definición del sector comercio:

Para **Sevilla (2015)**, el comercio viene ser el intercambio que hay de los bienes y servicios a cambio de otros bienes y servicios pero que sean del mismo valor o por consiguiente el cambio de efectivo. También menciona que el comercio es la existencia del trabajo, donde las personas se concentran en la producción el cual van a comerciar con otros para poder adquirir los bienes y los servicios diferentes a los que producen donde normalmente este comercio existe en las regiones.

III. Hipótesis

En el presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo, cuantitativo, por ende, no es necesario la formulación de una hipótesis, así mismo Hernández, Fernández y Baptista (2014) en su libro metodologías de la investigación, afirma, que no en todos los proyectos de investigación descriptiva se pueden formular una hipótesis, menciona que las hipótesis son para relacionar una o más variables que se apoyan en conocimientos organizados y sistematizados, por lo tanto, en muchos casos es difícil que se pueda afirmar el valor que puede tener en una variable.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación:

la investigación fue realizada de forma cuantitativa, de modo que se contrajo información donde se determinó y se recabo el financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las mypes, así mismo el nivel de investigación fue de forma descriptivo la cual se utiliza para poder describir la realidad de las micro empresas, también fue debido a que solo se ha limitado a describir, mencionar y explicar las características de las variables en estudio. El diseño utilizado fue de manera no Experimental, el estudio no es experimental dado a que se trata de verificar las variables estudiadas en la investigación tanto a la rentabilidad, la capacitación y el financiamiento en las mypes, en el rubro de construcción en la compra y la venta de estas dicho anteriormente.

4.2. Población y muestra:

población

la población estuvo conformada por las micro empresas del distrito de independencia el número de representantes fue de 10 micro empresas

Muestra:

Para desarrollar el estudio de investigación se pone en contexto un patrón de 10 micro empresas el cual está dentro del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de independencia, 2019.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLES	CONCEPTOS	DIENSIONES	INDICADORES	ITEMS	
Financiamiento	Es el medio por el cual las personas con proyecciones empresariales y con el fin comercial, quieren el acceso a un crédito para el desarrollo economía y proyección en el mercado nacional	Tipos	<ul style="list-style-type: none"> • Externo • Interno 	¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?	
			Tiempo	<ul style="list-style-type: none"> • Largo plazo • Corto plazo 	¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?
		Beneficio		(Sí) (No)	¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa?
			Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Comercial • Personal 	¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?
				(SI) (NO)	¿está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?
		Estrategias	(SI) (NO)	¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?	
			(SI) (NO)	¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?	
	se define como un conjunto de actividades las cuales son orientadas a las habilidades y aptitudes del personal donde	Tipos	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento profesional • Asesoramiento familiar • Ninguno 	¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento	
			<ul style="list-style-type: none"> • C. en el trabajo • C. fuera del trabajo • C. presencial 	¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?	

Capacitación	trabaja una persona, la capacitación permite al personal de una empresa a tener un mejor desempeño y poder aplicarlo a un nuevo puesto a futuro o en su actual puesto de trabajo	Técnicas	<ul style="list-style-type: none"> • C. grupal 	
			<ul style="list-style-type: none"> • Prepara al personal • Cambiar la actitud del personal • Personal actualizado 	¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?
		Objetivos	(SI) (NO)	¿cree usted que el objetivo principal de una empresa es capacitar al personal?
			(SI) (NO)	¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa
		productividad	(SI) (NO)	¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?
			(SI) (NO)	¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones
			<ul style="list-style-type: none"> • Alta • Media • Baja 	¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?
			(SI) (NO)	¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?
Rentabilidad	ser la capacidad de generar una utilidad o una ganancia, pero también lo define como un índice de medición donde va	Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Alta • Media • Baja 	¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?

	medir la relación que hay entre la utilidad o la ganancia que se ha obtenido	Factores	(SI) (NO)	¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?
			(SI) (NO)	¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?
		Compra y venta	<ul style="list-style-type: none"> • 1 mes • 2 meses • Cada determinado tiempo 	¿Cada qué periodo de tiempo se debe realiza inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, por consiguiente incrementar la penetración en el mercado?

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica:

Se utilizó el método de la encuesta

Es el método de investigación descriptivo que suele tener preguntas concisas y precisas en cuanto a las afirmaciones del encuestado, las preguntas se realizan de manera directa y presencial las cuales los datos se obtendrán de la población estadísticamente, esto se realiza con el fin de conocer las características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro empresas del distrito de independencia

Instrumentos:

Aquí se utiliza las interrogantes hechas del cuestionario de manera específicas. Teniendo como consideración a las personas dueñas de sus micro empresas ferreteras. Teniendo el resultado de conocer y ampliar un concepto propio de cada uno de ellos

4.5 Plan de análisis:

En la siguiente investigación se realizará mediante un proceso deductivo el cual va requerir información de cual se recolectará mediante la encuesta. Luego de ello se hará un uso estadístico uso de programas como el Excel y SPSS.

Para poder observar si hay una relación entre la relación de las tres variables de financiamiento, la capacitación y rentabilidad entre las cuales estarán independientes e dependientes la cual se representará mediante gráficos y para culminar se aplicará una prueba estadística dando los resultados.

4.6. Matriz De Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019.	¿Cuáles Son Las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019?,	Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019	<p>Describir las características del financiamiento, de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019</p> <p>Mencionar las características de la rentabilidad en las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Capacitación • rentabilidad 	<p>Tipo de investigación</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño:</p> <p>No experimental</p>

			<p>construcción en el distrito de independencia, 2019</p> <p>Explicar las características de la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019</p>		
--	--	--	---	--	--

4.7. Principios Éticos

De acuerdo al principio del código de ética de la universidad católica los Ángeles de Chimbote- Huaraz 2021 versión (004)

Protección de la persona. -

El bienestar y seguridad de las personas es el fin supremo de toda investigación, y por ello, se debe proteger su dignidad, identidad, diversidad socio cultural, confidencialidad, privacidad, creencia y religión. Este principio no sólo implica que las personas que son sujeto de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino que también deben protegerse sus derechos fundamentales si se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Libre participación y derecho a estar informado

Las personas que participan en las actividades de investigación tienen el derecho de estar bien informados sobre los propósitos y fines de la investigación que desarrollan o en la que participan; y tienen la libertad de elegir si participan en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica.

Beneficencia y no-maleficencia

Toda investigación debe tener un balance riesgo-beneficio positivo y justificado, para asegurar el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan en la investigación. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Cuidado del medio ambiente y respeto a la biodiversidad

Toda investigación debe respetar la dignidad de los animales, el cuidado del medio ambiente y las plantas, por encima de los fines científicos; y se deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y tomar medidas para evitar daños.

Justicia

El investigador debe anteponer la justicia y el bien común antes que el interés personal. Así como, ejercer un juicio razonable y asegurarse que las limitaciones de su conocimiento o capacidades, o sesgos, no den lugar a prácticas injustas.

Integridad científica.

El investigador tiene que evitar el engaño en todos los aspectos de la investigación; evaluar y declarar los daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, el investigador debe proceder con rigor científico, asegurando la validez de sus métodos, fuentes y datos. Además, debe garantizar la veracidad en todo el proceso de investigación, desde la formulación, desarrollo, análisis, y comunicación de los resultados

V. Resultados

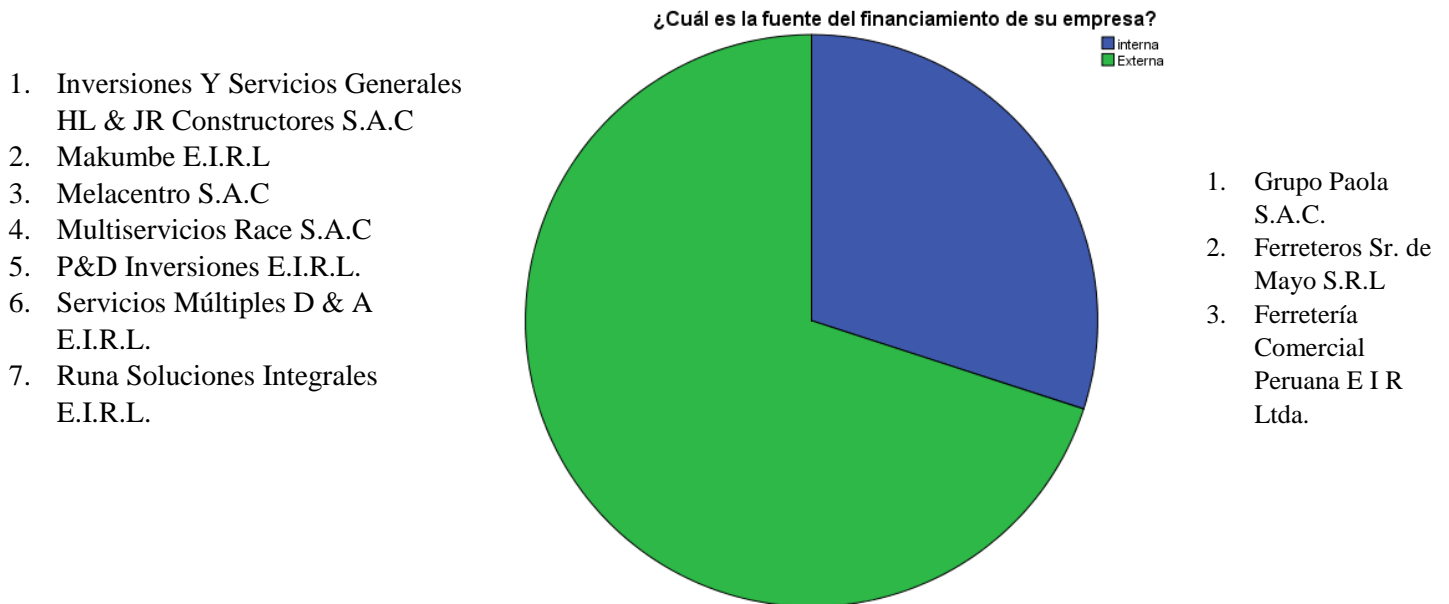
5.1 Resultados

Dimensión 1: Sobre el Financiamiento

Tabla 1

¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Interna	3	30,0	30,0	30,0
	Externa	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de



Fuente: tabla 1

Interpretación

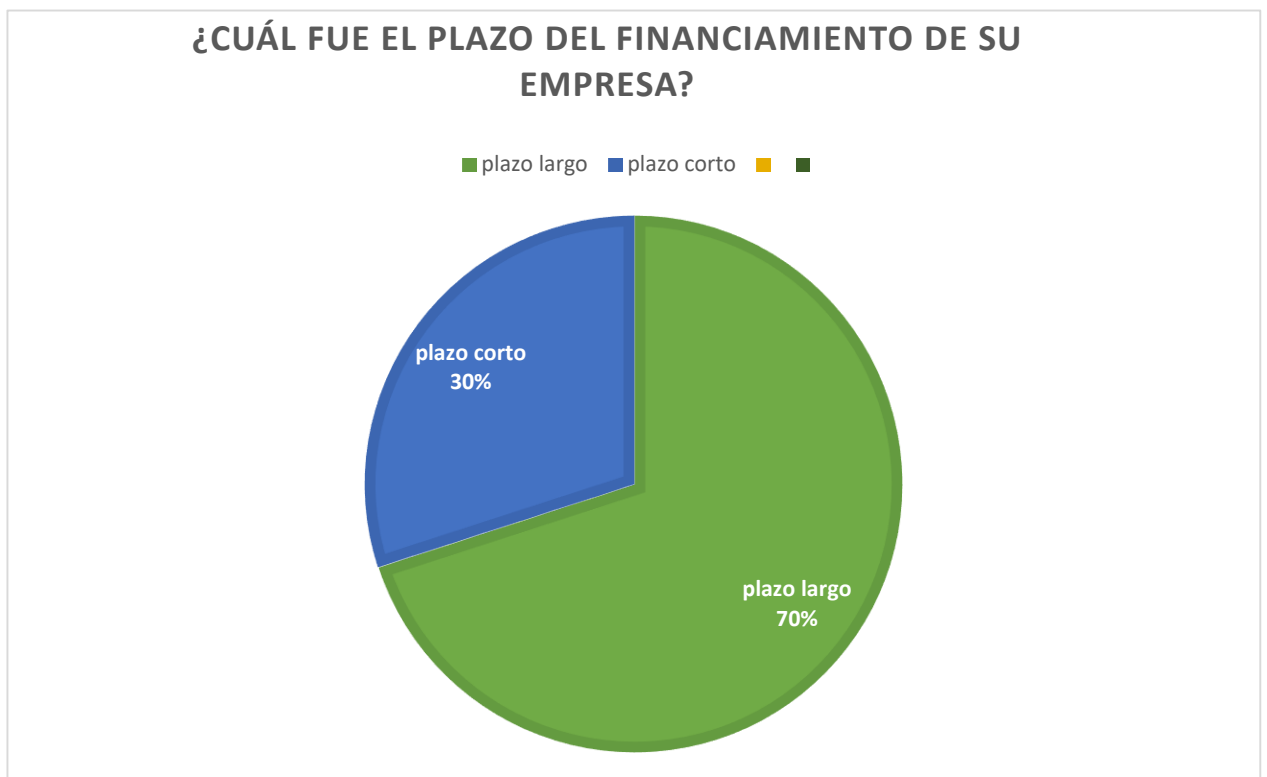
Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 01: Financiamiento, en la tabla. 1 se tiene que el 30% de las micro empresas del distrito de independencia cuentan con un financiamiento interno, por otro lado, el 70% cuentan con un financiamiento externo.

Tabla 2

¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Largo Plazo	7	70,0	70,0	70,0
Corto Plazo	3	30,0	30,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia,



2019.

Grafico 2

Fuente: tabla 2

Interpretación:

sobre los resultados obtenidos de la dimensión 2 financiamiento. En la tabla 2. Se obtuvo que del 100% de las empresas encuestadas el 70% de ellas tienen un corto plazo

en cuanto a la financiación obtenida, y el 30% de ellas tienen su financiamiento a largo plazo.

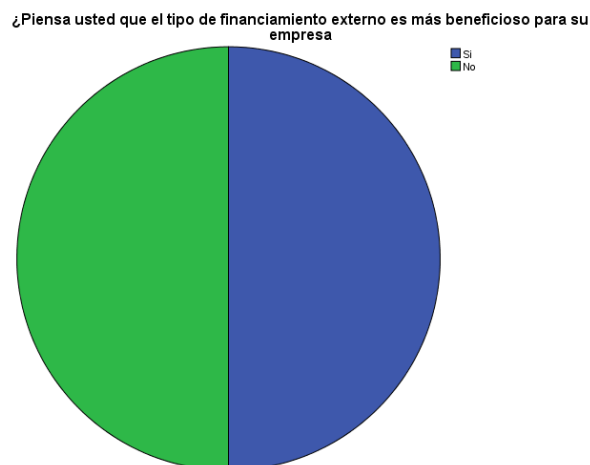
Tabla 3

¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa ?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	5	50,0	50,0	50,0
No	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

grafico 3



Fuente: tabla 3

Interpretación:

sobre los resultados obtenidos de la dimensión 3. Financiamiento, tabla 3 se obtuvo que del total del 100% de las 10 empresas encuestadas el 50% afirman que, si es beneficioso para ellos el financiamiento externo, por otro lado, el 50% afirman que no es beneficioso.

Tabla 4

¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Comercial	5	50,0	50,0	50,0
Personal	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype

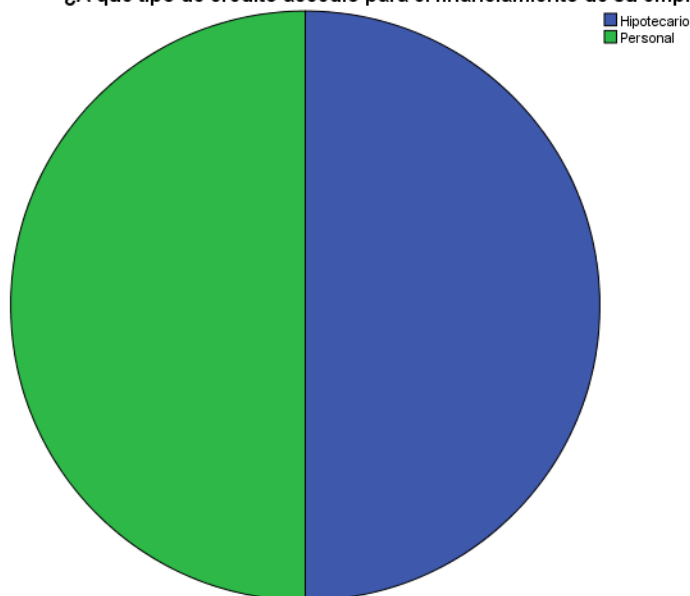
del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de

componentes de construcción en el distrito de Independencia,

2019.

Grafico 4

¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?



Interpretación: sobre los resultados obtenidos de la dimensión 4, financiamiento.

Tabla 4, se obtuvo que de las 10 empresas ferreteras encuestadas el 50% mencionan que accedieron a un crédito hipotecario y el 50% mencionan que tienen un crédito personal.

Tabla 5

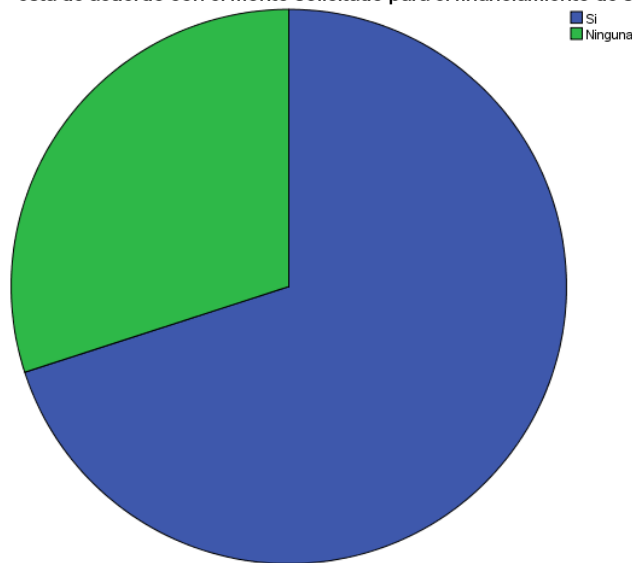
¿está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	7	70,0	70,0	70,0
Ninguna	3	30,0	30,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 5

está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?



Fuente: tabla 5

Interpretación:

sobre los resultados obtenidos de la dimensión 5. Financiamiento, tabla 5, se obtuvieron que, de las 10 empresas encuestadas, el 70% de este si se sienten o tienen conformidad al monto obtenido para su financiamiento de sus empresas y que el 30% de ellas no están conformes.

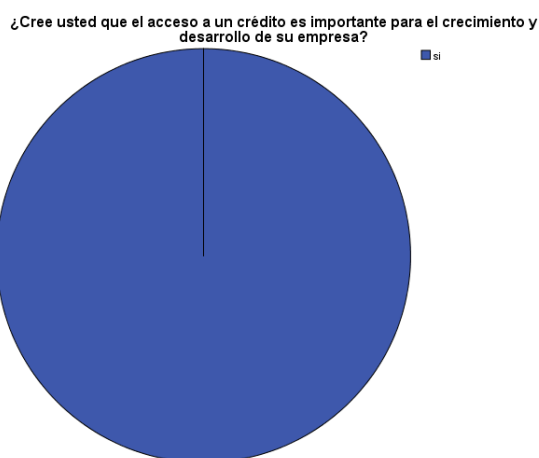
Tabla 6

¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 6



Fuente: tabla 6

Interpretación:

sobre los resultados obtenidos de la dimensión 6, financiamiento. Tabla 6. Se tiene que de las 10 empresas encuestas del total afirman que el 100%, de ellas si es importante al acceso del crédito para el desarrollo de su empresa.

Tabla 7

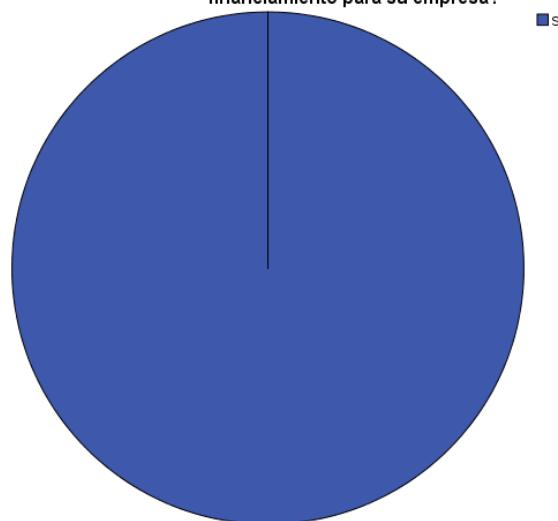
¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 7

¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?



Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 7, financiamiento. Tabla 7. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestas el 100% de ellas si tiene conocimiento acerca de uso de estrategias de inversión.

Dimensión 2: Sobre la Capacitación

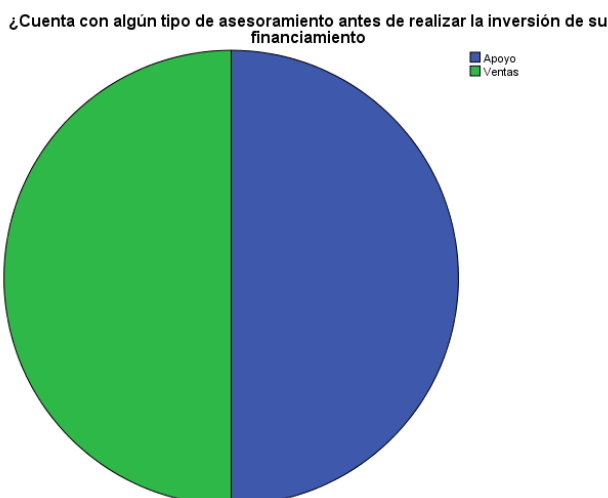
Tabla 8

¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento ?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Asesoramiento profesional	5	50,0	50,0	50,0
Asesoramiento familiar	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Tabla 8



Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 08. Capacitación, tabla 08. Se obtuvo que, de las 10 empresas encuestadas, el 50% de ellas si tiene un asesoramiento

profesional antes de realizar su inversión y el 50 % de ellos no las tienen. Por lo contrario, cuentan con un asesoramiento familiar

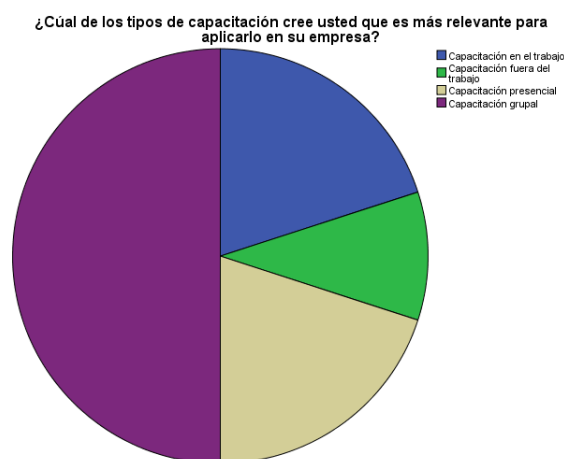
Tabla 9

¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Capacitación en el trabajo	2	20,0	20,0	20,0
Capacitación fuera del trabajo	1	10,0	10,0	30,0
Capacitación presencial	2	20,0	20,0	50,0
Capacitación grupal	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 9



Interpretación:

De los resultados obtenidos de la dimensión 09, capacitación. Tabla 09, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 50% realizan una capacitación grupal por otra parte el 20% realiza una capacitación presencial, al igual que el 20% de ellos lo realiza de manera presencial y el 10% lo realiza fuera del trabajo.

Tabla 10

¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Preparar al personal	2	20,0	20,0	20,0
Cambiar la actitud del personal	1	10,0	10,0	30,0
Mantener al personal permanentemente actualizados	7	70,0	70,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

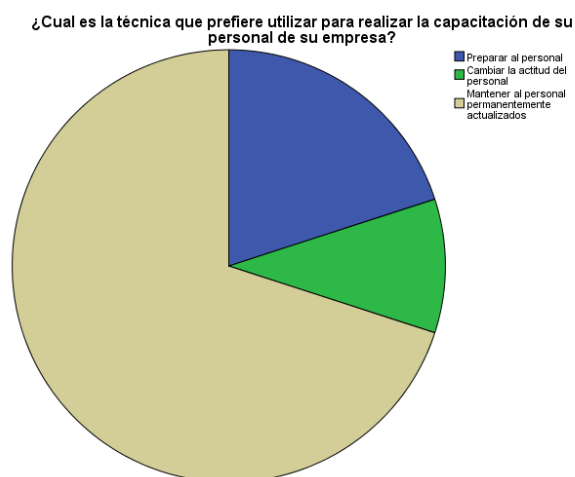


Grafico 10

Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 10, capacitación, Tabla 10. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 70% realiza la capacitación de manera permanente y actualizado, el 20% lo hace de manera personal y que el 10% lo realiza utilizando la técnica de cambiar la actitud de su personal.

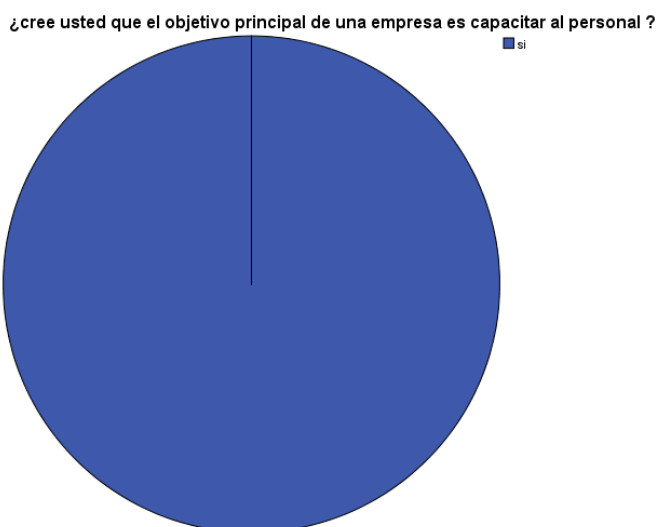
Tabla 11

¿cree usted que el objetivo principal de una empresa es capacitar al personal ?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 11



Interpretación

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 11, capacitación. Tabla 11, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% opinan y afirman que si se tiene un objetivo principal la capacitación del personal.

Tabla 12

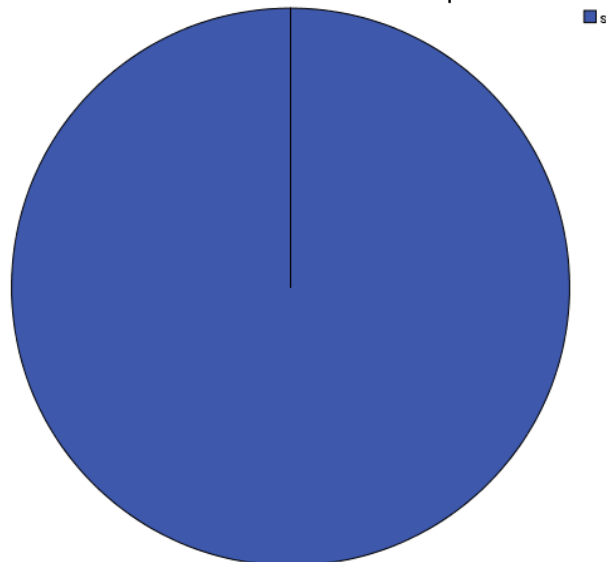
¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 12

¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?



Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 11, capacitación. Tabla 11, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% cumplieron su objetivo y sus metas trazadas al capacitar al personal.

Tabla 13

¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

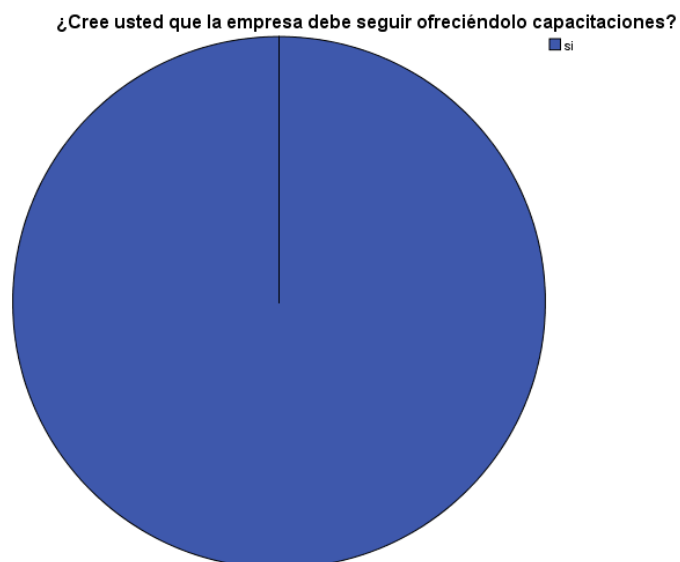


Gráfico 13

Interpretación

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 13, capacitación. Tabla 13, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% de ellas si afirman que deben y se debe por optar la capacitación al personal.

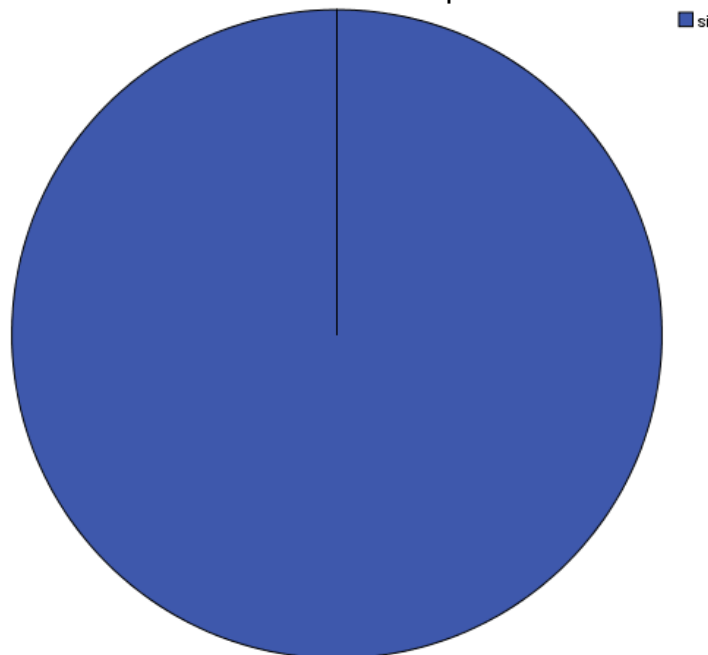
Tabla 14

¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones ?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones



Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 14, capacitación. Tabla 14, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% si vieron reflejados el incremento en su productividad luego de las capacitaciones realizadas.

Tabla 15

¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Alta	8	80,0	80,0	80,0
Media	2	20,0	20,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?

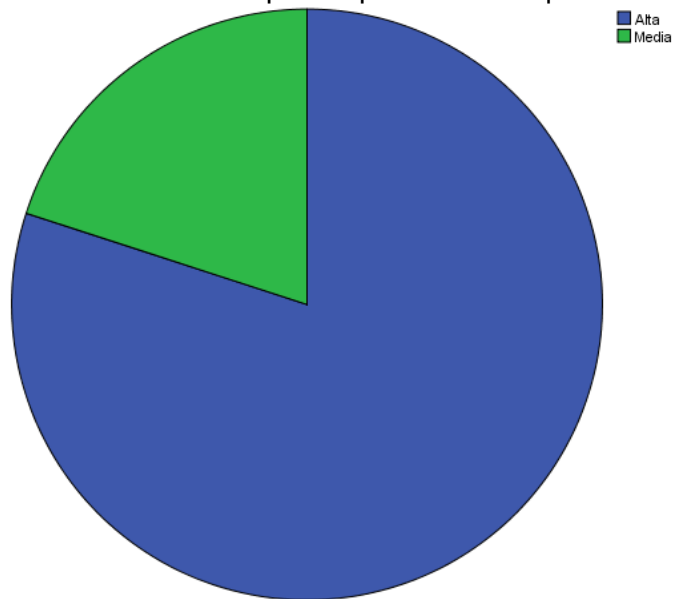


Gráfico 15

Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 15, capacitación. Tabla 15, se obtuvo que el 80% de las 10 empresas encuestadas afirman que si obtuvieron altos índices de mejora en el desempeño de su personal.

Dimensión 3: Sobre la Rentabilidad

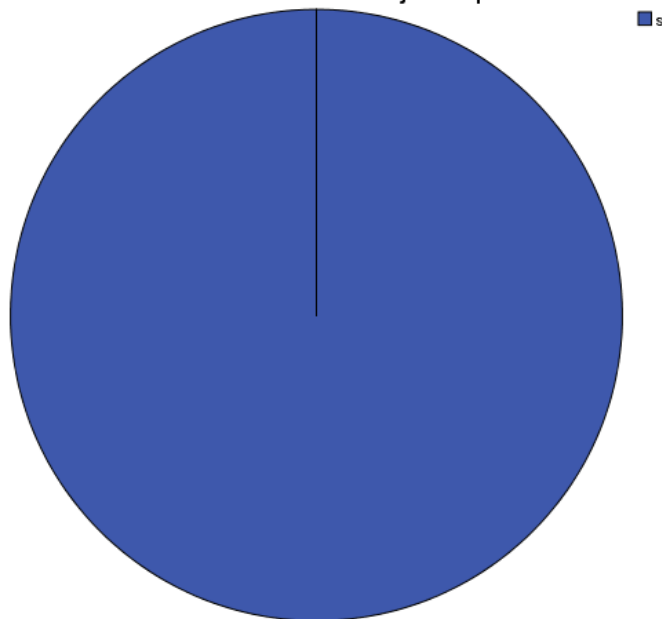
Tabla 16

¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?



Interpretación

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 16, rentabilidad. Tabla 16, se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% creen que su rentabilidad es debido a su financiamiento.

Tabla 17

¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Alta	5	50,0	50,0	50,0
Media	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.



Interpretación:

De los resultados obtenidos de la dimensión 17, rentabilidad. Tabla 17, se obtuvo que el 50% de estas empresas tienen ventas altas durante el día y el 50% de ellos tiene las ventas medias durante el día.

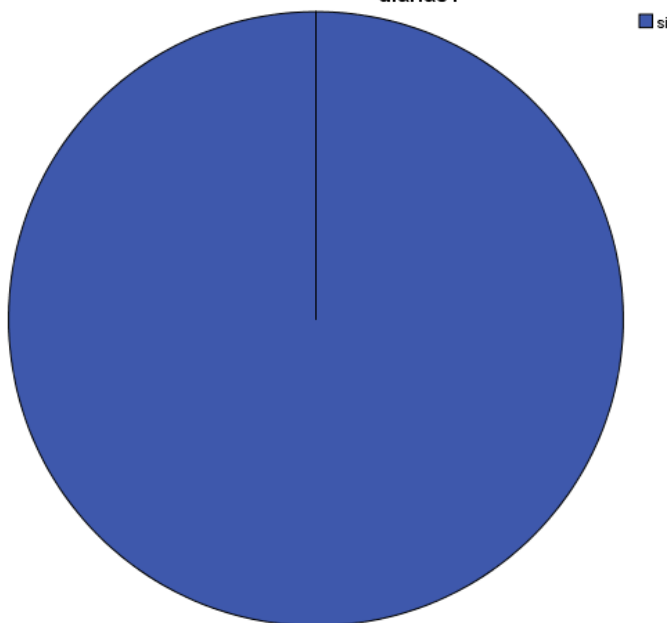
Tabla 18

¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?



Interpretación:

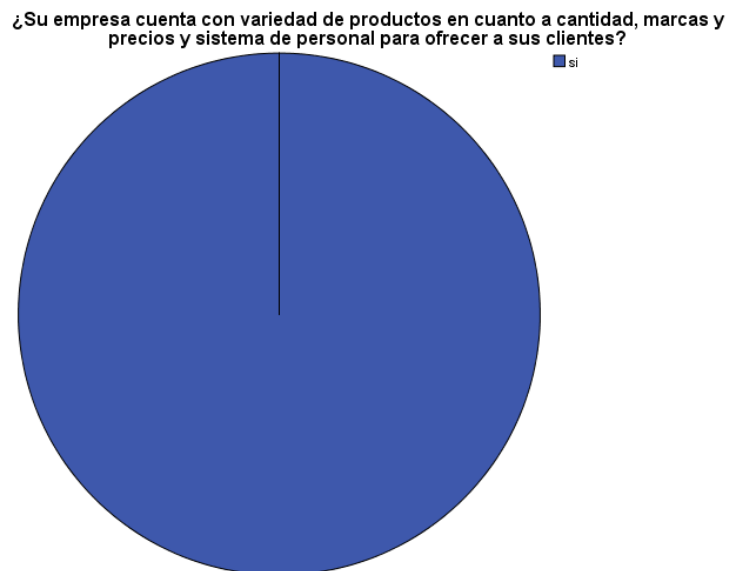
De los resultados obtenidos de la dimensión 18, rentabilidad. Tabla 18. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% afirma que si tiene rentabilidad por parte de sus artículos de calidad por otra parte también dan crédito a las ventas que obtienen

Tabla 19

¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.



Interpretación:

De los resultados obtenidos de la dimensión 19m rentabilidad, tabla 19. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% de ellas afirman que cuentan con productos de calidad y en cantidad para su venta, y un sistema de personal para la atención y para ofrecer.

Tabla 20

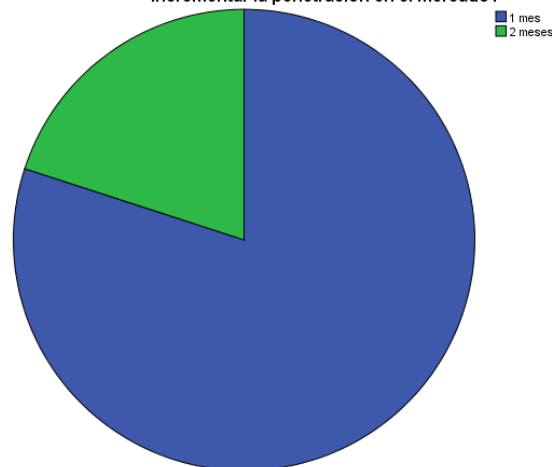
¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1 mes	8	80,0	80,0	80,0
2 meses	2	20,0	20,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las mype del sector comercio, rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

Grafico 20

¿Cada que periodo de tiempo se debe realiza inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, por consiguiente incrementar la penetración en el mercado?



Interpretación:

De los resultados obtenidos de la dimensión 20, rentabilidad, tabla 20. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 80% realiza cada mes una inversión para dar variedad a sus artículos de venta, debido a su rentabilidad y el 20% de lo realiza cada 2 meses.

5.2.- Análisis de resultados

El siguiente informe de investigación tuvo como objetivo principal, determinar la caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de Independencia, 2019.

5.2.1 Según el objetivo específico 1 Tabla.1:

financiamiento, se tiene que el 30% de las micro empresas del distrito de independencia cuentan con un financiamiento interno, por otro lado, el 70% cuentan con un financiamiento externo. La siguiente investigación del autor Gonzales (2013) tiene una similitud de acuerdo a la dimensión de investigación donde las empresas buscan el financiamiento de entidades bancarias por ende estas empresas deben presentar su estructura organizacional para poder así optar a los créditos que requieren, además es de vital importancia la viabilidad de su productividad para que se otorguen dichos créditos de las entidades públicas y privadas, por consiguiente, en la tabla 7. Se obtuvo que de las 10 empresas encuestadas el 100% de ellas si tiene conocimiento acerca de uso de estrategias de inversión. Porque conocen y si tiene conocimiento de cómo hacer o invertir su capital en materiales de ferretería, donde se aplica la estrategia de corto plazo al obtener mercaderías frecuentes en el mercado para su rápida venta. los resultados obtenidos de Mamani (2019) menciona que, en su investigación, las empresas encuestadas tienen necesidades de financiamiento, donde los dueños encuestados concuerdan que las inversiones que realizan en los activos fijos y en su capital de trabajo, son más buscados en el mercado donde se refleja claramente la oferta y demanda de sus materiales, donde ahí pueden identificar sus problemas de

financiación que puedan haber tenido en los últimos tiempos. sobre los resultados obtenidos de la dimensión 1 financiamiento. En la tabla 2. Se obtuvo que del 100% de las empresas encuestadas el 60% de ellas tienen un corto plazo en cuanto a la financiación interna ya que mayormente no se les aplica el interés o que cuentan con propio capital donde no necesariamente requieren de una entidad donde se les financie, en cuanto a la financiación obtenida a largo plazo el 40% de ellas menciona que las entidades bancarias les dan un plazo cómodo donde ellos puedan pagar los intereses que se dan contractualmente. En los resultados obtenidos de Miska (2015) tiene el 50 % de las micro empresas encuestadas y el 44% de ellas han utilizado como fuente de financiamiento los recursos propios ya que, en su mayoría, por otra parte, los resultados obtenidos por Gonzales (2014) el 25% de las micro empresas han tenido un financiamiento a través de su patrimonio, así mismo el 75% han tenido una estructura que combina tanto el pasivo con el patrimonio, estos resultados tienen coincidencia con Ortiz (2014) donde el 27% de los encuestados refiere que los proveedores son una fuente de financiamiento, así mismo el 11 % manifiesta que las entidades bancarias son una fuente de financiamiento y el 55 % tiene como financiamiento las cooperativas mientras que el 7 % lo obtienen de otros distintos lugares

5.2.2 Según el objetivo específico 2

Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 3, rentabilidad en la tabla número 16 se observa que el 100% de encuestados de las 10 micro empresas en estudio de investigación concuerdan que el financiamiento obtenido si es suficiente para poder alcanzar sus objetivos trazados esto da relevancia de acuerdo a la tabla (1) donde se aprecia la fuente de financiamiento que han optado, estos resultados son compatibles con, Cabrera (2015) donde afirma que el 100% de encuestados en su investigación

afirman que la rentabilidad para sus negocios si es rentable por lo cual si han conseguido sus objetivos trazados al momento de iniciar su empresa, por otra parte en la tabla 17 se aprecia que de las 10 micro empresas encuestadas sobre el comportamiento de las ventas de las empresas a diario se obtuvo que del 100% de estas empresas, el 50% de ellos tiene un alto índice de ventas a diario, y el otro 50% de ellos manifiestan que tiene una venta media donde a diario va variando las ventas que tienen, estos resultados obtenidos tiene relevancia con los autores, Calderón y Cieza (2015) donde del 100% de encuestados manifiestan que el 16.67% de las empresas en estudio tiene ventas altas diarias, por otra parte el 66.67% afirman que sus ventas diarias son medias pero a diario tiende subir, estos resultados tiene relevancia con el autor, Flores (2017) afirma en su estudio que el 85% manifestaron que el financiamiento recibido es parte vital en sus negocios, por otra parte el 15% de ellos tiene una opinión diferente, en cuanto a la rentabilidad como mejora empresarial, así mismo, estos resultados tienen coincidencia con esta investigación en cuanto a la variable de la rentabilidad, donde este autor manifiesta que el 65% afirma haber mejorado anualmente su rentabilidad y el 35% afirma que no, estos resultados no coinciden con el autor, Charqui (2018), afirma que 74% de encuestados afirmaron que perciben una rentabilidad económica, el 17% afirma que negaron percibir rentabilidad económica, donde a su vez el 9% no mencionan ni tiene idea de la rentabilidad, estos resultados no coinciden con el autor, VINO (2019), afirma que los encuestados el 58% tiene una rentabilidad sobre ventas, y el 24% afirma que no tienen una rentabilidad sobre sus ventas, y el 18% prefiere no opinar.

5.2.3 Según el objetivo específico 3

sobre los resultados obtenidos de la dimensión 2, capacitación, en la tabla número 8, se obtuvo que de las 10 micro empresas encuestadas el 50% de ellos manifiestan que recibieron un asesoramiento profesional antes de iniciar su empresa y cuando ya estuvo en marcha, así mismo el otro 50 % de ellos manifiestan haber recibido un asesoramiento familiar para poder iniciar su negocio y sus actividades, y que siempre reciben el asesoramiento familiar para cualquier actividad que tenga la empresa en marcha, estos resultados obtenidos tienen similitud con la investigación de, Calderón y Cieza (2015) donde manifiesta que de los encuestados en su informe el 20% de micro empresarios si han tenido un asesoramiento, por otro lado el 80% de los microempresarios manifestaron que no recibieron un asesoramiento, pero que si consultaron y preguntaron a un familiar para poder iniciar sus actividades empresariales, así mismo en la tabla 9, se tiene que de las 10 micro empresas encuestadas el 20% aplican la capacitación en el trabajo, mientras que el 10 % lo realizan fuera del trabajo, y el 20 % de ellos lo hace de manera presencial y por último el 50 % de ellos lo hace de manera grupal porque consideran que es necesario la integración de manera grupal, estos resultados tienen similitud con la investigación de Tadeo (2018) donde afirman que de las empresas encuestadas en su estudio de investigación el 33.33% se capacitan de manera laboral, el 16, 67 % lo realiza de manera presencial y el 50% de ellos lo hace de manera grupal, estos resultados del investigador tienen relevancia con nuestra tabla 13 donde el 100% de los gerentes afirman que la capacitación ofrecida por ellos hacia sus trabajadores tiene un alto índice de rendimiento, estos resultados tienen similitud con el trabajo de investigación del autor Siccha (2017) donde manifiesta que el 100 % de los trabajadores de las empresas encuestadas afirman que si es vital la capacitación al personal para un mejor

rendimiento, estos resultados no coinciden con Flores (2017), estos resultados tiene coincidencia con el autor Hidalgo (2018), donde el 85 % de las empresas encuestadas a los representantes reciben una capacitación en el último año, por otra parte 15 % de ellas manifiesta que han recibido capacitación 3 veces durante el periodo anual, así mismo se afirma que también recibieron cursos de capacitación entre 2 a 3 cursos, estos resultados de investigación no coinciden con los resultados del autor Chuquiya (2016), donde del 100% de encuestados a los representantes de las microempresas en estudio el 20 % no han participado en ninguna capacitación de cómo poder invertir en su negocio, así mismo el 10 % de las microempresas encuestadas afirman que si recibieron capacitación de inversión de crédito, el 35% recibió acerca de cómo manejar empresarialmente y el 35% se capacito en marketing empresarial, estos resultados le dan relevancia con los resultados del autor, Huerta (2018), donde el 71 % de los representantes de las microempresas en estudio afirman que no han recibido una capacitación anticipada al otorgarse un crédito, así mismo refiere que el 43% de encuestados afirman que si han recibido una capacitación, por otro lado el 24% de ellos afirmaron que recibieron una capacitación en cuanto al marketing empresarial.

VI. Conclusiones

1.1. Respecto al objetivo específico N° 1

Se concluyó que hay la necesidad de realizar la caracterización del financiamiento, de las mype, donde se describe que las características son el tipo de financiamiento que suelen realizar y las fuentes que también aplican, entonces en el distrito de independencia las 10 micro empresas recurren a una financiación tanto externa como interna (ahorros personales, prestamos de familiares, instituciones financieras), donde indica que de acuerdo al tipo de financiamiento que ellos obtienen se les dio un financiamiento tanto largo como corto plazo,

Acerca de la caracterización del financiamiento de las mypes sector comercio, rubro ferreterías del distrito de independencia 2019, el 70% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo, el 70% de los empresarios obtuvieron el financiamiento a largo plazo, el 100 % de los encuestados considera que es importante el acceso a un crédito para el financiamiento su empresa.

1.2 Respecto al objetivo específico N° 2

Se concluyó que la rentabilidad es esencial para las 10 micro empresas en el distrito de independencia ya que se mide mayormente de acuerdo a las ventas realizadas, así mismo, se concluye que las micro empresas encuestadas relacionan el financiamiento, va que va ir de la mano con la rentabilidad para poder llegar al objetivo trazado, es así que para los micro empresarios la rentabilidad es también la comodidad de sus productos porque influye en el crecimiento rentable y por ende con las variedades que cuentan en sus micro empresas, es así que ellos se han mantenido activos en el mercado pese a la alta competitividad que hay en el rubro de ferreterías, por ende se concluye que sin financiamiento no hay rentabilidad, así mismo sin ventas ni copras tampoco

hay rentabilidad y por ende sin mercadería adecuada y en precios estables tampoco existe rentabilidad.

1.3 Respecto al objetivo específico N° 3

Se concluyó que las características para una capacitación en las 10 micro empresas encuestadas son el utilizar el asesoramiento profesional por parte de una persona especializada en esa área, así mismo, se establece que existe un asesoramiento familiar en el 50 % de las empresas encuestadas, por otra parte, se concluye que en el área de trabajo (empresa), se practican diferentes tipos de capacitación esto es debido a las indicaciones que reciben de cómo capacitarlos, los gerentes de las 10 micro empresas concluyen que ellos tiene diferentes tipos de cómo capacitar a sus trabajadores mediante capacitación en el trabajo, fuera del trabajo, presencial y grupal, es por ello que se concluye que si hay rendimiento alto por parte de los trabajadores del cual se obtiene mediante la capacitación, la empresa va tener un índice de rentabilidad alto, ya que el crecimiento va ir de la mano con la variable rentabilidad y a su vez con el financiamiento, es por ello que para cada gerente general de las micro empresas en nuestro estudio ellos concluyen que mediante la capacitación si han alcanzado su objetivo el cual son las ventas altas, así mismo para ellos es fundamental la capacitación en sus empresas.

1.4 Respecto al objetivo general

Se concluyó en la investigación de las 10 micro empresas encuestadas en el distrito de independencia-Huaraz existen diferentes características de financiamiento, capacitación y rentabilidad es por ello que concluimos que tanto el financiamiento va ir de la mano con la rentabilidad y así mismo la rentabilidad va ir de la mano con la capacitación esto va suceder en una empresa en marcha, pero por otro lado concluimos

mediante nuestra investigación que para el inicio de una empresa en sus actividades es fundamental no solo la financiación el punto clave en esta investigación es la capacitación de cómo poder invertir, iniciar y poder tener un alto índice de crecimiento económico empresarial en el mercado

Recomendaciones

1.2. Respecto al Objetivo específico n° 01

se recomienda a las 10 micro empresas del distrito de independencia puedan optar no solo por diferentes tipos de financiamiento, sino darse la oportunidad de buscar información de diferentes entidades bancarias, donde les otorguen facilidades al pago del préstamo, también se recomienda que puedan optar por el financiamiento a largo plazo ya que es fundamental en caso de que puedan tener altibajo en el periodo comercial, es por ello que no solo el financiamiento tiene como característica los diferentes tipos de financiación sino también la información que los empresarios no cuentan, por otra parte se recomienda no poner en hipotecas al inicio de una actividad comercial, donde puede ser peligroso al inicio de actividades,

1.3. Respecto al Objetivo específico n° 02

Se recomienda a las micro empresas (10) del distrito de independencia principalmente a los gerentes estar pendientes tanto de sus ventas como de sus compras constantemente para así poder verificar contablemente su rentabilidad que puede tener dentro del periodo de un mes o un año donde puede variar el ingreso que puedan tener, esto es importante porque así ellos podrán tomar decisiones para la empresa que sean beneficiosa. Por otra parte, se recomienda que puedan utilizar ratios de rentabilidad, así como el benéfico neto sobre las ventas, así como la rentabilidad financiera y rentabilidad de la empresa

1.4. Respecto al Objetivo específico n° 03

Se recomienda a los micro empresarios de las 10 ferreterías del distrito de independencia, tener una apropiada capacitación tanto al personal como a ellos mismo, donde es vital la constante información que puedan brindar para capacitar al personal, también recomendar que se pueden contratar a personas que sepan del tema de capacitación de negocios. Esto es importante porque así podrán tener más rentabilidad en cuanto los clientes y la venta de sus materiales y así financieramente desarrollarse en el mercado nacional, así también alcanzar sus objetivos trazado

Referencias Bibliográficas.

- 1) **Arturo K (2019)** *¿Qué es la rentabilidad y cómo calcularla?*
<https://www.crecenegocios.com/rentabilidad/>
- 2) **Asesorias.Com (2020)** *Ratios de rentabilidad*
<https://asesorias.com/empresas/rentabilidad/ratios/>
- 3) **Albella, D. (2017)** *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*
<http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- 4) **Cota, J (2017)** *La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados*
<http://www.cyta.com.ar/ta1602/v16n2a3.htm>
- 5) **Cabrera (2015)** *Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios México*, Universidad de las Américas Puebla.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/
- 6) **Calderón, A y Cieza, M (2015)** *Factores determinantes de acceso al crédito bancario y su influencia en el crecimiento de la mypes Mochica-Lambayeque-2015*,
<https://hdl.handle.net/20.500.12802/3501>
- 7) **Chuquiya, S. (2017)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (Salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014*. PUNO. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/815?show=full>

- 8) **Charqui, P. (2018)** *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7815>
- 9) **Chávez N (2018)** *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Independencia, 2016*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10553>
- 10) **Crecimiento P (2020)** *La importancia de la financiación para una Pyme.*
<https://blog.xepelin.com/la-importancia-de-la-financiacion-para-una-pyme/>
- 11) **Córdoba, M. (2012).** *Gestión Financiera.*
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2daEdici%C3%B3n.pdf>
- 12) **Caf (2021)** *líneas de crédito, Banco de desarrollo de américa latina*
<https://www.caf.com/es/sobre-caf/que-hacemos/productos-y-servicios/lineas-de-credito/>
- 13) **Crédito, R. (2021)** *¿ cómo funciona el factoraje?*
<https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/como-funciona-el-factoraje>
- 14) **CCOO (2021)** *Sector Comercio*
<https://www.ccoo-servicios.es/comercio/>
- 15) **Ceballos, A. (2019)** *Qué es Comercio Exterior y Cómo Funciona*
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/>
- 16) **Concepto (2021)** *la capacitación*
<https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>

- 17) **Casado J. (2013).** *La financiación de las PYMES en la Unión Europea y en España ante una situación de crisis económica y financiera.*
<http://www.cilea.info/public/File/27%20Seminario%20Bogota/2%20ESPANA%20CASADO%20ponencia%20130821%20&%20CV.doc.pdf>
- 18) **Crecer, F. (2016)** *Los problemas de financiamiento de las pymes*
<http://www.crecer.cl/problemas-financiamiento-pymes/>
- 19) **Delgado, S. (2014)** *Propuesta de un Modelo de Capacitación para los trabajadores de las Mype asociadas dedicadas a la fabricación de muebles de madera de Villa El Salvador bajo un esquema de EFQM*
<http://hdl.handle.net/10757/322721>
- 20) **Domenech, C. (2018)** *La importancia del comercio nacional, IZA*
<https://blog.izabc.com.mx/la-importancia-del-comercio-nacional>
- 21) **Estela, M. (2020)** *comercio*
<https://concepto.de/comercio/>
- 22) **Enciclopedia Economía (2019)** *Fuentes de financiamiento*
<https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- 23) **Espinosa Y (2016)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.*
- 24) <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7897>
Earne J y Jansson T (2014) *Instituciones de micro finanzas totalmente nuevas en África al sur del Sahara*
- 25) <https://www.cgap.org/sites/default/files/Forum-Greenfield-MFIs-in-Sub-Saharan-Africa-Feb-2014-Spanish.pdf>

- 26) Flores, C (2017) *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías - Chimbote, 2015. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2820>
- 27) Fernández, E. (2020) *Pros y contras a la hora de pedir financiación para tu empresa*
- <https://www.anfix.com/blog/pros-contras-de-pedir-financiacion>
- 28) Francis, K. (2021) *importancia del financiamiento para las mypes, la voz de Houston*
- <https://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-par>
- 29) Fischman, F, (2019) *La importancia de las PYMES en Perú*
- <https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-peru>
- 30) Fierros, R. (2017) *Conozca los problemas frecuentes en una ferretería*
- <https://fierros.com.co/noticias/conozca-los-problemas-frecuentes-en-una-ferreteria/>
- 31) Gil, S. (2016) *Tarjeta de crédito, Economipedia*
- <https://economipedia.com/definiciones/tarjeta-de-credito.html>
- 32) Guzmán, C. (2018) *Mypes: por qué son importantes para la economía peruana*
- <https://pqs.pe/actualidad/economia/mypes-por-que-son-importantes->
- 33) Gonzales S. (2014) *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las mypes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Colombia. universidad nacional de Colombia*
- <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/54173>
- 34) Guerrero, J. (2019) *¿Qué es un programa de capacitación?, de factor clave.*

- <https://factorclave.cl/2019/02/25/que-es-un-programa-de-capacitacion/>
- 35) **Hurtado, I. (2014)** *Medidas de intervención pública frente al problema de la restricción financiera de la pyme en la UE. especial consideración del caso español, Universidad Rey Juan Carlos Departamento de Economía Aplicada II*
[file:///C:/Users/HP%20Core%20i3/Downloads/Dialnet-MedidasDeIntervencionPublicaFrenteAlProblemaDeLaRe-5185815%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/HP%20Core%20i3/Downloads/Dialnet-MedidasDeIntervencionPublicaFrenteAlProblemaDeLaRe-5185815%20(3).pdf)
- 36) **Hidalgo (2018)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería de la provincia de Padre Abad. Pucallpa. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4070>
- 37) **Huerta R (2018)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería de la provincia de Recuay periodo 2015-2016, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2519>
- 38) **Hernández R, Fernández C y Baptista P (2014)** *Metodología de investigación*
<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2>
- 39) **Macias, C (2016)** *Capacitación y desarrollo personal*
<https://www.utel.edu.mx/blog/dia-a-dia/retos-profesionales/capacitacion-y-desarrollo-personal/>
- 40) **Miska D (2015)** *identificación y análisis de las principales problemáticas de las pymes en chile. chile, universidad de chile*
<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/136514>

- 41) **Mamani W (2019)** *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro ferreterías – caso: ferreterías de la av. Huancané del distrito de Juliaca – período 2018, universidad católica los ángeles de Chimbote, Universidad señor de Sipan*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/17997>
- 42) **Mytriplea (2020)** *La Rentabilidad*
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- 43) **Ortiz, F. (2014).** *Fuentes de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las microempresas de Ambato, 2013.* Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20814>
- 44) **pantigoso (2015)** *Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico*
<https://perspectivasperu.ev.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- 45) **perucontable (2017)** *¿Qué es una Mype?*
<https://www.perucontable.com/empresa/que-es-una-mype/>
- 46) **Quiroga, F. (2019)** *Financiamiento Externo y Financiamiento Interno, tu economía fácil*
<https://tueconomiafacil.com/financiamiento-externo-y-financiamiento-interno/>
- 47) **Regader, J. (2019)** *Definición de rentabilidad*
<https://www.bolsaexpertos.com/rentabilidad/>
- 48) **Rodríguez, J. (2018)** *Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las mype del sector comercio - rubro ferreterías de Huaraz año 2016.* Ancash. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote

- <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3847>
- 49) **Rivera, J. (2019)** *El arrendamiento financiero, el economista*
<https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/que-es>
- 50) **Reynoso (2017)** *La Importancia de La Rentabilidad*
<https://es.scribd.com/document/364514048/La-Importancia-de-La-Rentabilidad>
- 51) **Rignons, B. (2021)** *Financiamiento a corto plazo: un puente a la comodidad del efectivo*
<https://espanol.regions.com/Perspectivas/Pequeños-negocios/>
- 52) **Sevilla, A. (2015)** *comercio, Economipedia*
<https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- 53) **Salas, L. (2016)** *Sector comercio: Quién lo impulsa y dónde se consume más*
<https://elcomercio.pe/economia/dia-1/sector-comercio-impulsa-consume-247492-noticia/>
- 54) **SUNAT. (2012).** *texto único ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña.*
http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS_007_2008_TR.pdf
- 55) **Tadeo O (2018)** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías en la provincia de Huaraz periodo – 2016, universidad católica los ángeles de Chimbote*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2586>

- 56) **Trenza A (2018)** *Cuales son las fuentes de financiación más usadas por una empresa*
<https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>
- 57) **Tuannis (2020)** *El comercio local: importancia y definición*
<https://tuannis.com/el-comercio-local-importancia-y-definicion>
- 58) **Vanguardia F (2017)** *Principales dificultades de las PYMES en el Perú*
<https://www.vaf.pe/2017/09/05/dificultades-de-las-pymes-en-el-peru/>
- 59) **Vino N (2019)** *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mype sector comercio-rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, 2015., Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/15437>
- 60) **Veigler, B. (2021)** *Todo lo que debes saber sobre la rentabilidad financiera*
<https://veigler.com/rentabilidad-financiera/>
- 61) **Westreicher, G. (2020).** *Rentabilidad económica (ROA).* Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>

Anexos

Anexo 1: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
ACTIVIDADES	AÑO 2021- II															
	Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, periodo 2019.															
	Semanas															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01	Sociabilización del SPA	■														
02	Elaboración del cronograma de trabajo		■													
03	Mejora de la redacción del primer borrador del informe final			■												
04	Primer borrador de artículo científico				■											
05	Mejoras a la redacción del informe final y artículo científico					■										
06	Revisión y mejora del informe final						■									
07	Revisión y mejora del artículo científico							■								
08	Calificación del informe final, artículo científico y ponencia por el DT								■							
09	Calificación sustentación del informe final, artículo científico y ponencia por el JL									■						
10	Calificación y sustentación del informe final y artículo científico por el JI (2da. revisión)										■					
11	Publicación de promedios finales											■				

nexo 2: Presupuesto (expresado en soles)

Bienes

DENOMINACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
BIENES DE CONSUMO				
Papel A4	Millar	1	15.00	15.00
USB	Unidad	1	20.00	20.00
Resaltador	unidad	1	2.50	2.50
Lapiceros	unidad	5	1.00	5.00
Corrector	unidad	1	3.00	3.00
Borradores	unidad	1	1.00	1.00
Lápiz 2B	unidad	2	1.00	2.00
Total				48.50

Servicios

Impresión de ejemplares de proyectos de Tesis	Hojas	55	0.10	55.00
Internet	Horas	80	0.50	40.00
Encuadernado de Tesis		2 ejemplares	18.00	26.00
Movilidad local	Veces	20	1.00	20.00
Refrigerio			50.00	50.00
Total				191.00

Resumen del presupuesto

RESUMEN DEL PRESUPUESTO	
Sub Total bienes	48.50
Sub Total servicios	191.00
Total	239.50

ANEXO 3: Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – Rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el Distrito de Independencia, 2019. La información que usted proporcionará fue utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa información y colaboración

VARIABLE DEL FINANCIAMIENTO

1) ¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?

Externa (...)

interna (...)

2) ¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?

Corto Plazo (...)

Largo Plazo (...)

3) ¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa?

Si (...) no (...)

4) ¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?

Comercial (...) personal (...)

5) ¿está de acuerdo con el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?

Si (...) no (...) ninguna
(...)

6) ¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?

Si (...) no (...)

7) ¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?

Si (...) no (...)

VARIABLE DE LA CAPACITACION

8) ¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento

asesoramiento profesional (...) asesoramiento familiar (...) ninguno
(...)

9) ¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?

➤ Capacitación en el trabajo (...)

- Capacitación fuera del trabajo (...)
- Capacitación presencial (...)
- Capacitación grupal (...)

10) ¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?

- Preparar al personal (...)
- Cambiar la actitud del personal (...)
- Mantener al personal permanentemente actualizados (...)

11) ¿cree usted que el objetivo principal de una empresa es capacitar al personal?

Si (...) no (...)

12) ¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?

Si (...) no (...)

13) ¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?

Si (...) no (...)

14) ¿Observa un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones ¿

Si (...) no (...)

VARIABLE DE LA RENTABILIDAD

15) ¿Luego de la capacitación puede apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?

Alta (...) media (...) baja (...)

16) ¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?

Si (...)

no (...)

17) ¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?

Alta (...)

media (...)

baja (...)

18) ¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?

Si (...)

no (...)

19) ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?

Si (...)

no (...)

20) ¿Cada qué periodo de tiempo se debe realiza inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, por consiguiente, incrementar la penetración en el mercado?

1 mes (...)

2 meses (...)

Gracias por su colaboración

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS
(Ciencias Sociales)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales. (**contabilidad**) es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia

La presente investigación se titula, **Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro de Ferreterías en Compra Y Venta De Componentes de Construcción en el Distrito de Independencia, 2019.** y es dirigido por FLORES QUIJANO, HIVARD CARPA, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es, Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro de ferreterías en compra y venta de componentes de construcción en el distrito de independencia, 2019.

para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 20 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de **Un Informe detallado de los resultados de la Investigación.** Si desea, también podrá escribir al correo hivardflores97@gmail.com para recibir mayor información, Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: datos personales de las empresas encuestadas

Fecha: 2019

Correo electrónico: xxxxxx

Firma del investigador:

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN - ULADECH
CATÓLICA

DATOS PERSONALES DE LAS EMPRESAS Y REPRESENTANTES LEGALES:

DATOS PERSONALES DE LAS EMPRESAS Y REPRESENTANTES LEGALES:

Item	EMPRESAS	REPRESENTANTE LEGAL	DNI	RUC	FIRMA
01	Grupo Paola S.A.C.	Beltrán Soriano Paola Lesly	45644777	20600930169	
02	Ferreteros Sr. de Mayo S.R.L	Calvo Cullash Julián Alvino	33320121	20533831142	
03	Ferretería Comercial Peruana E I R L	Ríos Ortiz Elena Milagros	31658723	20214059062	
04	Inversiones Y Servicios Generales HI & Jr Constructores S.A.C	Castro ruruhs Jhoni rosario	46221588	20606052996	
05	Makumbe E.I.R.L.	Mescua Matos Raúl Jaime	19953571	20602348521	
06	Melacentro S.A.C.	Castillo Ayala Natividad Adela	31621226	20571374014	
07	Multiservicios RACE S.A.C.	Caldas Espinoza Roy Andrey	45478509	20605886214	
8	P&D Inversiones E.I.R.L.	Loli Foronda Pedro Miguel	46720127	20533678361	
09	Servicios Múltiples D & A E.I.R.L.	Jamancia Ubaldo Máximo Julián	31658226	20488302931	
10	Runa Soluciones Integrales E.I.R.L.	Ortiz Reyes Jean Marais	31665408	20530615244	