



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS -  
RUBRO HOTELES, HUARAZ 2015**

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

**AUTOR:**

**BACH. JESUS BENGI ALVERTO LIVIA**

**ASESOR:**

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

**HUARAZ – PERÚ**

**2017**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS -  
RUBRO HOTELES, HUARAZ 2015**

**Hoja de Jurado Evaluador de Tesis**

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Presidente**

Dr. Félix Rubina Lucas

**Secretario**

Mgter. María Rashta Lock

**Miembro**

## **Agradecimiento**

A Dios por su inmenso amor y estar siempre conmigo en todo momento, permitiéndome ser cada día más humilde, ya que ha puesto en mí todo el saber, sencillez y humildad para la culminación de mi carrera profesional.

A la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote ULADECH porque ha inculcado en mí un sentido de seriedad, responsabilidad, los valores profesionales académicos.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, Docente Tutor Investigador, por su dedicación, conocimientos, orientaciones, paciencia y motivación ya que han sido fundamentales para la culminación de mi tesis.

A los Docentes de la Escuela de Contabilidad quienes han contribuido con su conocimiento en mi formación profesional.

**Jesus Bengi**

## **Dedicatoria**

A mis padres Marcelino y María por darme su apoyo incondicional económicas y anímicamente, por sus enseñanzas, consejos y por estar a mi lado siempre dándome fuerzas para poder alcanzar mis metas, con sus enseñanzas han sembrado virtudes y valores que necesitaba para poder seguir el camino de la superación.

A mis hermanos Ginna, Jimmy y Yesenia por sus consejos y hacerme ver que todo se puede con dedicación y esfuerzo, por sus palabras alentadoras en los momentos más difíciles que me tocaron pasar, así pude lograr mí meta y ser profesional.

Jesús Bengi

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación ha desarrollado la siguiente problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015? y para ello se estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 mype, a los cuales se les aplico 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 85% tiene financiamiento de terceros, el 45% recurren a entidades bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. Respecto a la capacitación el 60% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 20% se capacitaron en un curso, el 60% asegura que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 90% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 60% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de los hoteles obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por entidades financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos.

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

## **Abstract**

The present research work has developed the following problems: What are the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype of the service sector - hotels category, Huaraz 2015? And for this purpose the general objective was established: to describe the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype field of study. The methodology used is the quantitative approach. The level was descriptive simple, non-experimental, in addition the population and sample is made up of 20 mype, to which 23 questions were applied and the survey was used and thus reaching the following results of greater relevance. Regarding financing, 85% have third-party financing, 45% turn to banks, 100% claim to have obtained requested funding. Regarding training, 60% had training for credit granting, 20% were trained in a course, 60% said that their staff had been trained, 70% said that training was an investment. Regarding the profitability 90% consider that their profitability has improved with the financing, 60% say that with the training increase their profitability and 45% say that their profitability has not diminished. In conclusion, the majority of the hotels obtained profitability from financing provided by financial institutions, also play a key role in the economy of our country generating jobs.

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

## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página.</b>
<b>Título de la tesis</b>	<b>ii</b>
<b>Hoja del jurado evaluador de tesis</b>	<b>iii</b>
<b>Agradecimiento</b>	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>v</b>
<b>Resumen</b>	<b>vi</b>
<b>Abstract</b>	<b>vii</b>
<b>Índice</b>	<b>viii</b>
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de literatura</b>	<b>5</b>
2.1. Antecedente	5
2.2. Bases Teóricas	20
2.3. Marco conceptual	28
<b>III. Hipótesis</b>	<b>42</b>
<b>IV. Metodología</b>	<b>43</b>
4.1. Tipo y nivel de investigación	43
4.2. Diseño de investigación	44
4.3. Universo y muestra	44
4.4. Definición de operacionalización de variables	45
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
4.6. Plan de análisis	48
4.7. Matriz de consistencia	49

4.8. Principios éticos	50
<b>V. Resultados</b>	<b>51</b>
5.1. Resultados	52
5.2. Análisis de los resultados	64
<b>VI. Conclusiones</b>	<b>67</b>
6.1. Conclusiones	67
6.2. Recomendación	69
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>70</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>78</b>
<b>Respecto al financiamiento</b>	<b>85</b>
Figura 01: forma de financiamiento	85
Figura 02: entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito financiero	86
Figura 03: número de veces que solicito el crédito	87
Figura 04: en el año 2015 a que entidad financiera solicito el crédito	88
Figura 05: otorgamiento de crédito solicitado en el 2015	89
Figura 06: el plazo del crédito otorgado	90
Figura 07: la tasa de interés que pago	91
Figura 08: los créditos solicitados fueron en los montos solicitados	92
Figura 09: monto de crédito solicitado	93

Figura 10: la inversión del crédito solicitado	89
<b>Respecto a la capacitación</b>	<b>94</b>
Figura 11: la capacitación para el otorgamiento de crédito	95
Figura 12: cantidad de cursos recibidas en el último año	96
Figura 13: temas sobre la capacitación	97
Figura 14: capacitación del personal	98
Figura 15: cantidad de curso que recibió el personal	99
Figura 16: la capacitación en que año fue mayor	100
Figura 17: la capacitación es inversión	101
Figura 18: la capacitación es primordial	102
Figura 19: temas de capacitación al personal	103
<b>Respecto a la rentabilidad</b>	<b>104</b>
Figura 20: el financiamiento mejoro a la rentabilidad	105
Figura 21: la capacitación mejoro la rentabilidad	106
Figura 22: la rentabilidad mejoro en el último año	107
Figura 23: la utilidad de la empresa disminuyo en el último año	108

## **I. Introducción**

El presente trabajo deriva de la línea de investigación establecida por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE). (Domínguez, 2015).

La creación de las micro y pequeñas empresas, son muy importantes, porque cumplen un papel primordial en la economía mundial, generando trabajo y disminuyendo la pobreza.

A través de esta investigación podremos conocer como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en las MYPE, si son bancarias, no bancarias, cuántas de ellas contaron con autofinanciamiento y cuantas con financiamiento de terceros, también determinar el tipo interés que pagan por un préstamo ya sean éstas a corto o largo plazo, como llegan a invertir en sus negocios, si los montos solicitados a entidades financieras son otorgadas y también conocer cómo influyen las capacitaciones que reciben ya sea los propietarios y/o trabajadores y en qué áreas llegan a capacitarse, cuantas veces al año reciben instrucciones en temas relacionados con la investigación y todo aquello como llega a favorecer en la obtención de una buena rentabilidad.

Las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales como empresas internacionales, en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus

propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares **(Izaguirre, 2009)**.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores de crecimiento económico por ello es la preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil, generar instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente para el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial **(Barreda, 2009)**. Por lo tanto todos estos aspectos mencionados brevemente de manera organizada en la presente investigación, responde al esquema oficial de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Por lo anteriormente expresado y plasmado

El enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Hoteles, Huaraz 2015?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.

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

1. Describir las principales características del financiamiento del ámbito de estudio.

2. Describir las principales características de la capacitación del ámbito de estudio.

3. Describir las principales características de la rentabilidad del ámbito de estudio.

En la presente investigación se utilizó la siguiente metodología, el tipo es cuantitativo de nivel descriptivo, cuyo diseño es no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, ya que se estudió tal y como suceden en su contexto natural. La población y muestra estuvo conformada por 20 representantes legales de las empresas Hoteles, para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario estructurado de 23 preguntas.

Este presente trabajo de investigación se justifica, desde diferentes puntos de vista: desde el punto de vista teórico, el estudio comprende las teorías sobre la investigación del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas dedicadas al servicio - rubro hoteles que realizan préstamos y créditos de entidades Bancarias y no Bancarias que existen en nuestra ciudad de Huaraz, cabe resaltar que los empleados de dichas empresas deben estar debidamente capacitados para brindar un buen servicio al cliente y así mantener en equilibrio la rentabilidad de la empresa.

Desde el punto de vista práctico, la investigación es de buen uso para los futuros investigadores de la especialidad de contabilidad, así realizaran

comparaciones con sus resultados encontrados dentro de su investigación ya que utilizar como antecedente en su informe final de investigación.

Desde el punto de vista metodológico, la tesis es útil para que el tesista aplique estos conocimientos en su vida laboral y así pueda desempeñarse adecuadamente.

La investigación es muy importante ya que nos permite ver la relación que existe entre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.

## **II. Revisión de la literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **A Nivel Internacional**

**Amadeo (2013)** en su tesis de maestría: respecto a la determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, la cual se lleva a cabo en la municipalidad de Lanús y se presenta en la universidad Nacional de la Plata en su facultad de ciencias económicas, donde como objetivo principal establece en determinar el comportamiento de las actividades económicas de las pequeñas y medianas empresas, para dar cumplimiento al objetivo de la investigación se hizo uso del método científico exploratorio de enfoque cualitativo, utilizó instrumentos como el cuestionario que fue entregado a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, el diseño de la investigación es no experimental, ya que no existió manipulación de las variables, la técnica que se utilizó en la recolección de datos, es la encuesta la cual fueron aplicados a los distintos empresarios y llegando a la siguientes conclusiones: los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y de capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores donde se identifica los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

**Duran (2016)** en su proyecto de investigación denominado: Las Alternativas de Financiamiento para las Mi Pymes en el cantón Ambato, la cual se realizó en la

Ciudad de Ambato – Ecuador y presentada a la Universidad Técnica de Ambato, en la carrera de Ingeniería Financiera, donde llega a formular la siguiente problemática: ¿ El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las Mi Pymes incide en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato?, la delimitación del objetivo de la investigación es el campo de las finanzas en el área de créditos, la presente investigación posee un enfoque cualitativo y cuantitativo, para lo cual se han utilizado 21 encuestas que proporcionaron información del ámbito de estudio, el proyecto tiene nivel de investigación exploratorio, descriptivo y correlacional, la población de este trabajo es la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de Junio, la cual está constituida por 372 socios y para la investigación se ha seleccionado dos Mi Pymes que son: Lady Rose y Calzado Gamos y la muestra está conformado por una población finita. Las conclusiones respecto a los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón Ambato sobre las alternativas de financiamiento formal que existen para las Mi Pymes, se determina según la encuesta realizada a los socios de la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de junio y al gerente de la empresa Lady Rose y Calzado Gamos en la pregunta N° 1 que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no tienen conocimientos de las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del Pago.

## **A Nivel Nacional**

**Hidalgo (2013)** en su trabajo de investigación de tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra venta de prendas de vestir del distrito de Tacna periodo 2011-2012”. El objetivo encontrado fue describir características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de Prendas de vestir en el Distrito de Tacna, período 2011 –2012. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 15 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 93% son adultos, el 67% de sexo femenino, Respecto a las características de las MYPE: el 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 67% lo financia con fondos de terceros. El año 2011 de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito, un 60% lo hizo solo una vez en el año 2012, un 53% de los encuestados solicito crédito una vez. Respecto a la capacitación: El 7% lo recibió, en cuanto a rentabilidad; el 93% dijo que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años. Se concluye que la Mype es formal, se financia de terceros, no cuentan con capacitaciones en temas al negocio y afirman que no ha disminuido la rentabilidad de la empresa.

**Eche (2013)** en la tesis titulada La “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios –

rubro Hotelería del Distrito de Máncora - Provincia de Talara, Año 2011”. La investigación fue de tipo cuantitativo porque utilizó métodos estadísticos, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Para el recojo de información, se eligió una población y muestra de 15 Mype a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 40 preguntas, usando la técnica de la encuesta. Llegando a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 33% obtuvo crédito, de los cuales el 14% fue de entidades bancarias y el 19% fue de entidades no bancarias. Respecto a la capacitación, el 60% de las Mype afirman que sus trabajadores han recibido capacitación por cuenta de la empresa en el año 2011. Respecto a la rentabilidad, el 100% de las Mype obtuvieron rentabilidad y que de este porcentaje el 27% consiguió una rentabilidad superior al 50%. Se concluye que su financiamiento es de entidades bancarias, tuvieron capacitaciones y su rentabilidad se mantuvo en equilibrio.

**Gamarra (2011).** en la tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro Hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010” objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector turismo - rubro hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó la población muestra de 11 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron

que el 100% son adultos, cuyas edades se encuentran entre 26 y 60 años; el 55% son del género masculino; el 82 % tienen educación básica. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: el 82% de las Mype tienen más de tres años de antigüedad; el 73% tienen más de tres trabajadores permanentes y la totalidad de los empresarios han puesto el negocio para obtener ganancias. Los resultados hallados son: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que el 60 % cuentan con financiamiento de una entidad bancaria; el 60 % requieren de financiamiento de terceros y la mayoría han invertido en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 64% de los representantes de las Mype se capacitaron en manejo empresarial; el 55% del personal de las Mype sí han recibido algún tipo de capacitación y el 64% de representantes consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 64% de representantes de las Mype consideran que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 55% consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas. Se concluye: que las Mype tienen trabajadores permanentes, se financia de terceros y los préstamos otorgados lo utilizan en mejoramiento y ampliación de local, cuenta que tuvieron capacitaciones y dan a conocer que el financiamiento recibido si mejoro la rentabilidad.

**Muños (2013)** en la tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación de las Mype del sector servicios –rubro Restaurantes de la Ciudad de

Sullana Periodo 2012”. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento, y la capacitación de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, periodo 2012. La investigación fue descriptiva, debido a que sólo se va a limitar a describir las principales características del financiamiento que es la variable en estudio para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representa la población del sector servicios del rubro de restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: De los datos generales de los representante de la empresa: La edad promedio es de 25 a 45 años que representa el 60%, mientras que el 50% de los representantes son femeninos y el 40% tiene estudio de instituto superior; Respecto al financiamiento: el 60% han recurrido a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a instituciones no financieras, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros, el 90% de crédito fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación ya que es factor primordial para el crecimiento del negocio. Se concluye que las Mype ha sido financiado por cajas municipales, dicho crédito fue invertido en mercadería, nos dan a conocer que no tuvieron conocimiento de las capacitaciones.

**Rosales (2014)** en la tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del “sector turismo - rubro Hostales y Restaurantes de la Ciudad de Tumbes período 2012 - 2013" ha tenido por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Turismo de la Localidad de Tumbes. La investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo Correlacional. Muestra de 34 restaurantes y 06 hostel, los resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa. Finalmente con respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

**Vega (2014)** en su tesis titulada la titulada: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicio, rubro Hoteles y Restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013” - El tipo de

investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo Correlacional. Los resultados son: que solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012.

**Villaseca (2013)** en la tesis titulada la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara 2011”. La investigación fue cuantitativa de nivel descriptivo, para su realización se escogió una muestra de 18

Mype donde se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta los resultados son : respecto a los datos generales de los representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % , mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo. Respecto al perfil de las MYPE: el 67% tiene una antigüedad de más de 3 años; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: el 45% ha recurrido al tipo de financiamiento de entidades bancarias; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local. Respecto a la capacitación: el 28% si recibió un sólo curso. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las empresas dicen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad. Se concluye que las Mype tienen un buen tiempo en el negocio han recurrido a entidades bancarias invirtiendo dicho préstamo en mejoramiento de local, cuentan con un sola una capacitación al año y afirman que si obtuvieron rentabilidad.

**Quiñones (2014)** en la tesis titulada la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo -rubro hospedajes, en el distrito de Tacna, periodo 2012- 2013 con su objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Turismo, rubro Hospedajes en el Distrito de Tacna. 2012 – 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 micro empresas, de

una población de 15 empresas del sector Turismo y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, los resultados son: Respecto al financiamiento: El 20% fue financiado con capital propio el 80% recibieron créditos financiero de terceros para su negocio siendo el 33% del sistema bancario, en el año 2012, el 20% fue a largo plazo. Respecto a la capacitación: El 53% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 47% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: El 80% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 86% manifestaron que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de la empresa y el 93% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años. Se concluye que las mype tuvieron financiamiento de terceros con préstamos a largo plazo y recibieron capacitación en un solo tema y que si mejoro durante el último año.

### **A Nivel Regional.**

**Estrada (2015)** en su tesis titulada Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la av. pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013. Tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro Lubricantes de la Av. Pardo cdra.11 del distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel Descriptivo, diseño No experimental/ transversal, se utilizó una población con una muestra de 6 Mype a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la

técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 100% de las Mype tienen de 5 a más años de presencia en el mercado, el 66.7% tienen de 01-05 trabajadores. El 100% tienen como objetivo obtener rentabilidad. El 100% ha solicitado y recibido un crédito, el 100% respondieron que el monto de crédito solicitado y recibido fue de S/. 5001 a más, el 100% solicitaron y se le otorgó crédito en el Sistema Bancario. El 83.3% han pagado entre 21% a más de tasa de interés por el crédito solicitado, el 100% invirtió el dinero recibido en capital de trabajo, el 100% del financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa. Se concluye que la Mype tiene un buen tiempo en el mercado, cuenta con financiamiento del Sistema Bancario y los préstamos recibidos lo invirtió en capital de trabajo para así obtener más ganancia.

**Loreño (2014)** en su tesis titulada “caracterización del financiamiento y formalización en las Mype del sector servicio – rubro hoteles del distrito de nuevo Chimbote, periodo “2012 - 2013”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la formalización en las MYPE del sector servicio rubro Hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013. La investigación fue de tipo no experimental, transversal y descriptiva. Para la recopilación de datos acerca de la población se accedió a la página web del INEI, así mismo para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 23 microempresas, de una población de 51 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, los resultados fueron: Respecto del financiamiento . Se encontró que el 78% recurre al financiamiento a largo plazo, de las cuales el 94% solicitó financiamiento durante

el periodo 2012 – 2013, el 53% pagó una tasa de interés de 35.1 % al 52% anual, el 47% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. El 91% de se encuentran formalizados, al 38 % al estar formalizado le genero el beneficio de acceso a crédito, confianza y garantía con sus clientes y seguridad jurídica; El 50% coincidieron que no formalizaron debido a los requisitos difíciles y el 50% considera que los costos son elevado. Se llegó a concluir que la mayoría recurre al financiamiento, la cual la mayoría utilizó el préstamo financiero, pagando una tasa de interés de entre el 35.1% al 52% utilizándolo el financiamiento en capital de trabajo.

**Quiroz (2016)** en su trabajo de investigación titulada La “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Chimbote 2014”. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes del distrito de Chimbote 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Mype de una población de 30, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 67% de las Mype encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 70% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación: El 87% de las Mype encuestadas no recibió capacitación antes del otorgamiento del préstamo, el 13%

recibió capacitación, el 7% recibió un solo curso y el 7% también recibió 2 cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las Mype encuestadas afirma que la capacitación mejoro su rentabilidad y el 100% afirma que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. Se llegó a la conclusión que la Mype se financio de terceros, ya que el préstamo obtenido lo invirtió en mejoramiento y ampliación de local, no tuvieron capacitación necesaria y afirman que obtuvieron rentabilidad en los dos últimos años.

**Zegarra (2013)** en su tesis titulada “caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro Hoteles de Nuevo Chimbote 2010-2011”. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicios - rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote periodo 2010-2011. La investigación fue cuantitativa de nivel descriptivo, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 10 Mype de una población de 15, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, llegando a los resultados: Respecto a las características de las Mype encuestadas: El 40% tienen una antigüedad de más de 3 años en la actividad empresarial (rubro hoteles); el 60% de las Mype tienen financiamiento propio y el 90% de las empresas encuestadas llevan contabilidad. Respecto al financiamiento: El 70% recibieron el crédito solicitado; el 60% lo utilizaron para ampliación y mejoramiento de sus hoteles. Respecto a la capacitación: El 70% capacitan a sus trabajadores; El 60% consideran como una inversión la capacitación; el 90% creen que la capacitación si mejora el

rendimiento de sus trabajadores y el 100% eleva el nivel de sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 40% afirman que la rentabilidad obtenida se manifestó al tener más clientes; y por último el 100% afirman que las políticas de las transacciones de las entidades financieras está motivando el incremento de la rentabilidad de su empresa. Se concluye que tiene una buena antigüedad en la actividad empresarial, cuenta con financiamiento propio y el préstamo recibido lo invirtió en mejoramiento de local, afirman que su personal fue capacitado y que si tuvieron una buena rentabilidad.

### **A Nivel Local**

**Amado (2015)** ejecuto la tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro hoteles de la provincia de Huaraz, periodo 2014. El objetivo encontrado fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicio - rubro hoteles del distrito de Huaraz del periodo 2014. La investigación realizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo; la población y muestra fue de 21 representantes de las Mype, llegando a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento mostraron que el 65% de los representantes legales de las Mype encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y la diferencia lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación: Los representantes legales de las Mype encuestadas manifestaron que: el 80% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, 5% si recibió capacitación

y el 15 no sabe precisar, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 61% considera que la capacitación es una inversión y el 18% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: el 80% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad, el 78% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 80% de los representantes manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años. Se concluye que, la mayoría de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse en corto tiempo.

**Córdova (2014)** en su trabajo de investigación titulada la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014. El objetivo general de la presente investigación fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicio – rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, periodo 2014. La metodología que se utilizó fue de tipo cuantitativa y el nivel de la investigación fue descriptivo, donde se escogió una muestra de 12 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los resultados correspondientes: Respecto a las características de las Mype, el 25% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 75% tiene un

trabajador eventual. Respecto al financiamiento el 60% de las Mype financian con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 33% no lo sabe y el 17% no precisa. Se concluye que las que las Mype reciben financiamiento de terceros y se capacitan en el tema de otorgamiento de crédito dicho financiamiento mejoro la rentabilidad.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

**La Teoría de la estructura del Capital.** En 1958, Franco Modigliani y Merton Miller argumentaron impecablemente que en un mercado de capitales perfecto, la estructura de capital era irrelevante. Los aparentes beneficios de financiarse con deuda eran anulados cuando los accionistas reclamaban un rendimiento más alto para compensar el mayor riesgo derivado del endeudamiento. En un mercado perfecto de capitales, el endeudamiento no agrega valor a la empresa, simplemente se produce un intercambio entre el riesgo y el rendimiento requerido; tarde o temprano el arbitraje corregirá la diferencia. En respuesta a MM (**Modigliani, 1958**), surgió una "posición tradicional" que sostuvo la existencia de una estructura de capital óptima. Esta afirmación se basa en la imperfección de los mercados de capitales. Un endeudamiento "moderado" permitiría a los directivos endeudarse para conseguir un aumento en el valor de la

empresa. En 1963, MM corrigieron su teoría modificando la valuación del ahorro fiscal, lo cual permitió comprender de qué forma el impuesto de sociedades afectaba a la estructura de capital, lo que constituyó uno de los hallazgos más importantes en la teoría financiera. El todo seguía siendo la suma de las partes, la diferencia es que al utilizar deuda en la estructura de capital, el estado toma un bocado menor del pastel que es el resultado operativo, y éste pasa a los accionistas. Finalmente, si bien un endeudamiento elevado puede generar ahorro de impuestos, también puede generar dificultades financieras, que reducirían el valor de la firma. Esto sugiere que existe un nivel de endeudamiento óptimo, en el que se compensan las ventajas fiscales de la deuda con los costos que imponen las dificultades financieras.

**Teoría del Trade Off.**- La teoría del trade-off, también conocida como teoría estática, sugiere que las empresas se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma.

### 2.2.2. Teorías de Capacitación

**Teoría del capital humano.-** La Teoría del Capital Humano, concepción nueva del insumo de trabajo, ha sido desarrollada principalmente por Gary Stanley Becker en el libro Capital Humano publicado en 1964. En esencia, la idea básica es considerar a la educación y la formación como inversiones que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos. La Teoría del Capital Humano, haciendo uso de micro fundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad salario que deja de percibir por estar estudiando y los costos directos (gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo. Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica. La primera es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la productividad del o los individuos. Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. El financiamiento de esa formación lo realizan los individuos, las empresas no tienen ningún incentivo para financiar ese gasto dado que ese capital humano no tiene colateral, o dicho de otra manera, los empresarios no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto

de formación después los trabajadores utilizarán todos sus conocimientos adquiridos al servicio de la empresa o abandonarán la empresa para hacer valer sus conocimientos en otra(s) empresa(s) dispuestas a remunerarlos con mejores salarios. Dado este problema de información asimétrica, la compra de educación en ese nivel de formación debería ser financiada por el individuo o por algún organismo público. Ahora bien, en cuanto a si la formación específica tiene sentido en el caso de una relación de trabajo durable entre el trabajador y el empresario, se presentan dos posibilidades: el empresario financia la inversión o lo comparte con el trabajador. (Gomez, 2005).

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

entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, de apropiarse de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel (que tiene que ver con la eficiencia de la inversión) sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Becker (1964).

### **La teoría estándar: Capacitación en condiciones de competencia perfecta.**

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación.

El nivel de inversión en capital humano eficiente es aquel que optimiza el valor presente de la diferencia entre beneficios y costos a lo largo del tiempo. Este

modelo, a pesar de su sencillez, tiene importantes implicancias sobre la educación post escuela. Entre estas podemos mencionar:

Las inversiones son más rentables si hay más desigualdad entre la mano de obra capacitada y la mano de obra no capacitada.

Una observación interesante en este sentido es que las inversiones en capital humano producen retornos económicos sólo si han subido la productividad del trabajador y si éste puede renegociar su salario. Si hubiera sólo un empleador para ese trabajador, es decir, si el trabajador no pudiera amenazar con renunciar o romper la relación laboral, el empleador no tendría ningún incentivo para mejorar los salarios aún si el trabajador hubiera incrementado su productividad. Esto llevo a Becker (1964) a distinguir entre dos tipos de capacitación: **Capacitación**

**“perfectamente” general.-** Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas.

Ej. Procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo. **Capacitación “completamente” específica.** Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación, pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej. Programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo. Es claro que esta distinción

es solamente teórica, porque en la vida real todo tipo de capacitación tiene algún grado de generalidad y algún grado de especificidad. Sin embargo, es bastante útil para entender los incentivos involucrados.

### **Importancia de la capacitación**

En la actualidad de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia también es una de las razones por el cual las empresas se preocupan, por capacitar a sus colaboradores, pues esta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

### **Beneficios de la Capacitación:**

- Conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes – subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.

- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

### **2.2.3 Teorías de Rentabilidad.**

**Teoría del portafolio.-** Originada y desarrollada por Harry Markowitz, autor sobre un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio teoría) propone que el inversionista debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular. La teoría de selección de cartera toma en consideración el retorno esperado a largo plazo y la volatilidad esperada en el corto plazo. Actualmente la teoría de las carteras se ha vuelto un tema mucho más interesante y necesario que nunca. Existen un gran número de oportunidades de inversión disponibles y la cuestión de cómo los inversionistas deberían de integrar sus carteras de inversión es una parte central de las finanzas. De hecho este tema fue el que origino la teoría de la cartera desarrollada por Harry Markowitz en 1952. En su modelo, Markowitz dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan tener máxima rentabilidad sin tener que asumir un riesgo más alto que el estrictamente necesario. Nos muestra también, como hacer una cartera optima disminuyendo el riesgo de manera que el riesgo no se vea afectado. Para poder integrar una cartera de inversión equilibrada lo más importante es la diversificación, ya que de esta forma se reduce la variación de los precios. La idea

de la cartera es, entonces, diversificar las inversiones en diferentes mercados y plazos para así disminuir las fluctuaciones en la rentabilidad total de la cartera y por lo tanto también del riesgo.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Definición de la Empresa.**

Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas. En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios. Es aquella unidad económica que puede ser constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial (Ley general de sociedades N° 26887).

El cual tendrá como objeto desarrollar cualquier actividad comercial o industria ya sea de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios etc.

Con el objeto de colocarlos en el mercado para poder lucra u obtener ganancias.

Fernández, (2010).

**Objeto:** El objeto de la empresa lo podemos señalar en tres puntos:

- Producción y/o transformación de bienes.
- Prestación de servicios.

- Comercialización de bienes en general.

### **Elementos que Constituyen la Empresa**

Podemos encontrar tres elementos que constituyen la empresa:

**Sujetos:** Se refiere a que la empresa puede estar integrada por:

- Persona natural (individual).
- Persona Jurídica.

**Económico:** Se refiere a los aportes como:

- Aporte del conductor-titular o aporte de los socios.
- Aporte de los trabajadores.

**Finalidad:** Referida al motivo de creación de la empresa el cual está integrada por:

- Lucro
- Satisfacción

### **Ventajas:**

Desde el punto de vista legal, este tipo de negocio se crea y se liquida fácilmente.

Unidad de mando y acción, porque la propiedad, el control y la administración de la empresa está en una sola persona. Flexibilidad por parte del empresario para reaccionar rápidamente en casos de cambios bruscos en el mercado que puedan afectar a la empresa. Un mínimo de regulaciones a las que hay que hacerles frente.

## **Desventajas**

Responsabilidad ilimitada. El dueño tiene que estar preparado para asumir las deudas de la empresa con todo su patrimonio personal, en caso que los recursos de la empresa sean insuficientes para hacer frente a las deudas.

Disponibilidad, de capital limitado: El capital generalmente está limitado a la inversión del dueño; lo que puede representar serios problemas al crecimiento futuro de la empresa.

Falta de continuidad en caso de Incapacidad del dueño ya sea por enfermedad del empresario que le impida participar activamente en el manejo del negocio afectará las operaciones de este empresa.

## **Denominación.**

El nombre que se le dé a la empresa, debe seguirle el nombre del propietario

Ejemplo: “Bodega María” de María Livia Osorio

**Clasificación de las Empresas:** se pueden clasificar en:

- Micro empresa.
- Pequeña empresa.
- Mediana y Gran empresa.

### 2.3.2 Definición Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas ( Ley de Promoción Formalización de las Micro y Pequeña Empresa N° 28015)

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

**Órgano rector:** el ministerio de trabajo y promoción del empleo define las políticas nacionales de promoción de la MYPE y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

## **Características de las Mype.**

La Mype debe reunir las siguientes características concurrentes.

**Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

**Pequeña empresa:** de uno (1) hasta diez (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

Magaly B. (2013).

## **Importancia de las Mype en la economía del país**

Constituyen pues el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

### **Régimen tributario en las Mype.**

Aquellos contribuyentes cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT, asimismo es requisito no tener vinculación directa o indirectamente en función del capital, con otras personas naturales o jurídicas, cuyos ingresos netos anuales en conjunto superen el monto indicado.

La SUNAT incorporará de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 hubieren estado tributando en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1700 UIT, salvo que se hayan acogido al Nuevo RUS o Régimen Especial, con la declaración correspondiente al mes de enero del año 2017.

También serán incorporados de oficio aquellos contribuyentes que al 31.12.2016 hubieran estado acogidos al Nuevo RUS en las categorías 3, 4 y 5 o tengan la condición de EIRL acogidas a dicho régimen, siempre que no hayan optado por acogerse en enero del 2017 al RUS (categorías 1 y 2), Régimen Especial o Régimen General. Asimismo, de acuerdo a la norma también pueden acogerse de manera voluntaria los contribuyentes que se encuentren en cualquiera de los regímenes ya existentes (SUNAT).

Las Mype tienen la opción de acogerse al régimen único simplificado (RUS) o al régimen especial del impuesto a la renta (RER).

En caso del RUS debe ser una persona natural con negocio por ejemplo alguien que tiene una bodega farmacia o ferretería y que cuyos ingresos del año anterior no superen S/. 360,000.00 y cuando el valor de sus activos fijos afectados a su

actividad (sin considerar los predios vehículos que se requieran para el desarrollo del negocio) no superen los 70,000.00 soles. Y por último siempre que realice sus actividades económicas en una sola unidad de explotación.

El impuesto que se paga tiene 5 categorías (de S/. 20 a S/. 600 al mes) y reemplaza al impuesto a la renta y al IGV.

### **2.3.3 Concepto de Financiamiento**

El financiamiento en términos generales es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un 45 contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Rengifo, 2011).

Según Pérez (2011) define que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios.

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

Obtener liquidez suficiente para poder realizar actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente.

#### **Tipos de Financiamiento**

Por otra parte el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo.

## **El Financiamiento a Corto Plazo**

Está conformado por:

### **Crédito Comercial**

Según Briceño (2000), el crédito comercial tiene su importancia que es de uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. El crédito comercial es el medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, además da la oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Por otro lado, poseen desventajas como lo que es que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal, y si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

### **Crédito Bancario**

Según Saavedra, (2010). Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

### **Línea de crédito**

Según Saavedra (2010). La línea crédito es importante, ya que el banco está de acuerdo en presentar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro periodo, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesite disponer de recursos.

### **Papeles comerciales**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

### **Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar**

Según Saavedra, (2010). Es aquel donde la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.

### **Financiamiento por medio de los inventarios**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

### **Financiamiento a Largo Plazo**

Está conformado por:

## **Hipoteca**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo, en caso de incumplimiento puede tomar dicha garantía para su cobro.

## **Acciones**

Son los aportes que entrega un socio a una empresa para el desarrollo normal de sus actividades y la cual tiene una retribución económica en un periodo futuro.

## **Bonos**

Según Saavedra, (2010). Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

## **Arrendamiento Financiero**

Según Weston y Copelano, (1995). Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo a diferentes plazos, personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativa de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- Instituciones financieras públicas: bancos del estado, cajas rurales de instituciones estatales. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo.

#### **2.3.4. Definición de Capacitación**

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

## **Importancia de la capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia también es una de las razones por el cual las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues esta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa. Galaxia A. (2011).

### **Beneficios de la Capacitación:**

- Conduce a la rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes – subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.

- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

### **2.3.5. Definición de Rentabilidad**

La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. Además la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. (Prevé, 2008).

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se

movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, A.).

### **Importancia de la Rentabilidad**

En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos solo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generen rentas y esto no significa que solo se mire la rentabilidad ajustada al riesgo.

### **Tipos de Rentabilidad**

#### **La Rentabilidad Económica:**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De forma genérica suele considerarse como concepto de resultado antes de intereses e impuestos y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

$RE = \text{Resultado antes de intereses e impuestos} / \text{Activo total a su estado medio}.$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de

sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos que además pueden variar según el tipo de sociedad.

### **La Rentabilidad Financiera**

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

$RF = \text{Resultado Neto} / \text{Fondos Propios a su estado medio.}$

Como concepto de resultados la expresión más utilizada es la de resultado neto.

### **III. Hipótesis**

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante en las micro y pequeñas empresas sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.

## **IV. Metodología.**

### **4.1. Tipo y Nivel de Investigación**

#### **4.1.1. Tipo**

El tipo de investigación es cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de resultados se han dado mediante procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### **4.1.2. Nivel**

El nivel de la investigación es descriptivo simple, ya que se basó en describir las principales características de las variables en el ámbito de estudio.

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

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

**M      O**

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

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

#### **4.2.1. No experimental**

Es no experimental porque se dio sin manipular deliberadamente las variables y se observa el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

#### **4.2.2. Descriptivo simple**

Los datos recolectados se dio en un solo momento y en un tiempo único el propósito fue describir las variables.

### **4.3. Universo y muestra.**

#### **4.3.1. Universo**

La cantidad seleccionada es de 20 representantes legales y/o propietarios de las Mype del ámbito de estudio.

#### **4.3.2. Muestra.**

De acuerdo a la determinación del universo, se tomó como muestra a 20 propietarios o representantes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.

#### **4.3.3. Criterio de Inclusión.**

Todos los representantes legales y/o propietarios que estuvieron predispuestos a facilitarnos la información requerida en un momento oportuno sin restricciones.

#### 4.3.4. Criterio de Exclusión.

Se hace exclusión a todos los propietarios y/o representantes legales que no facilitaron sus informaciones para poder llevar a cabo esta investigación.

#### 4.4. Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem
Financiamiento de las Mype.	Son algunas características de la Mype	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito.	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar el monto
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Mejoro la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem
Capacitación de la Mype.	Son algunas características relacionadas con la capacitación del personal en la Mype.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de Crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora en la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem
Rentabilidad de las Mype	Percepción que tiene los propietarios y /o gerente acerca de la rentabilidad de la Mype.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Usted y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación adquirido.	Nominal: Si No

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

La encuesta y la observación son las dos técnicas básicas para recabar datos primarios cuantitativos y cualitativos en la investigación científica. Ambos métodos necesitan de instrumentos apropiados para estandarizar el proceso de recopilación de datos y que éstos sean sólidos, válidos y puedan analizarse de manera uniforme y coherente. Los instrumentos mayormente empleados por estas técnicas son: el cuestionario, la entrevista y los formatos de observación (Corral, 2010).

##### **4.5.1. Técnicas**

Se utilizó la técnica de la encuesta.

##### **4.5.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó el cuestionario estructurado de 23 preguntas.

#### **4.6. Plan de análisis**

En este punto se utilizó la estadística descriptiva para la elaboración de tablas y gráficos estadísticos mediante un programa llamado Microsoft Excel.

#### 4.7. Matriz de consistencia

<b>Problema</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Metodología</b>
<p><b>General</b></p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro hoteles, Huaraz 2015?</p>	<p><b>General</b></p> <p>Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.</p> <p>Especifico</p> <p>1. Describir las principales características del financiamiento del ámbito de estudio.</p> <p>2. Describir las principales características de la capacitación del ámbito de estudio.</p> <p>3. Describir las principales características de la rentabilidad del ámbito de estudio.</p>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante en las micro y pequeñas empresas sector servicio - rubro hoteles, Huaraz 2015.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Tipo</b></li> <li>Cuantitativo</li> <li>- <b>Nivel</b></li> <li>Descriptivo</li> <li>- <b>Diseño</b></li> <li>No experimental</li> <li>- <b>Población</b></li> <li>20 Mype</li> <li>- <b>Muestra</b></li> <li>20 representantes de la Mype</li> <li>- <b>Técnica</b></li> <li>La encuesta</li> <li>- <b>Instrumento</b></li> <li>El cuestionario</li> </ul>

#### **4.8. Principios Éticos**

Tenemos que tener en cuenta que la ética se basa en el conjunto de valores tanto morales y éticos. Estos valores deben ser absolutos, ya que debemos tomar en serio lo suficiente como para anular cualquier razonamiento humano, teniendo presente que los elementos fundamentales como el ego, debilidad o faltas personales en el mundo de la ética empresarial los valores de la micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro hoteles, Huaraz 2015 se enfoca detrás de los negocios con el trabajo honesto de las personas ya que se deben practicar valores que están a base de la empresa.

**4.8.1. El respeto:** se da al gracias a la dignidad de las personas participantes al realizar la encuesta con los representantes legales de las MYPE.

**4.8.2. La confidencialidad:** porque se mantendrá reservados todos los datos obtenidos mediante la encuesta

**4.8.3. El Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicando a los propietarios y administradores de los servicios dados que la investigación es anónima y que la información obtenida es solo para fines de la investigación.

**4.8.4. La calidad:** ya que este trabajo de investigación se realizó con mucho cuidado y delicadeza sin evitar cualquier tipo de equivocaciones al momento de ser realizado.

**4.8.5. Privacidad:** la información que es recibida por parte del investigador es en secreto y se evitara ser expuesto, respetando su intimidad de los dueños de la Mype recalcando que solo es para fines de investigación.

## V. Resultados

### 5.1. Respecto al Financiamiento.

**Tabla: 01**

#### La forma de financiamiento

Tipo de financiamiento	fi	Porcentaje
Propio	3	15%
Terceros	17	85%
No Especifica	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: la encuesta

#### Interpretación:

En relación al financiamiento se observa que el 15% lo hizo con financiamiento propio y el 85% con financiamiento de terceros.

**Tabla: 02**

#### Entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito financiero

Facilidades de crédito	Fi	Porcentaje
Entidades Bancarias	9	45%
Entidades No Bancarias	8	40%
Prestamistas Personales	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

#### Interpretación:

Del 100% se obtiene como resultados que el 45% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 40% en entidades no bancarias y un 15% en prestamistas personales.

**Tabla: 03**

**Número de veces que solicito el crédito**

<b>Cuantas Veces Solicito Crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
1 – 5 veces	9	45%
5 – 10 veces	8	40%
Más de 10 veces	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Referente al número de veces en solicitar créditos el 45% lo hizo de 1 a 5 veces el 40% de 6 a 10 veces y el 15% más de 10 veces.

**Tabla: 04**

**En el Año 2015 A qué entidad financiera solicito el crédito**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Banco de crédito	1	5%
Banco continental	1	5%
Banco financiero	5	25%
Interbank	1	5%
Cajas rurales	4	20%
Otros	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: la encuesta.

**Interpretación:**

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 5% prefiere las cajas rurales, el 5% el banco de crédito, el 25% el banco continental, el 5% el banco Interbank, el 20% el banco financiero y el 40% otras entidades.

**Tabla: 05**

**En el año 2015 le otorgaron el crédito solicitado**

<b>Le Otorgaron el Crédito Solicitado</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	18	90%
No	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 90% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 10% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

**Tabla: 06**

**A qué plazo fue el crédito otorgado.**

<b>Tiempo del Crédito Otorgado</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Corto Plazo	14	70%
Largo Plazo	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 70% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 30% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

**Tabla: 07**

**La tasa de interés que pago**

<b>Tasa de Interés</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
10% a 20%	11	55%
21% a 25%	8	40%
26% a 30%	1	5%
31% a mas	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Respecto a la tasa de intereses que pago en el año 2015 tenemos que del 100% de encuestados el 55% refiere que el interés que pago fue del 10% a 20%, el 40% refiere que pago un interés del 21% al 25% en relación con el 5% de encuestados que dijo haber pagado un interés mensual del 26% al 30% y el 0% que no preciso la tasa de interés que pago.

**Tabla: 08**

**En el año 2015 los créditos solicitados se otorgaron en los montos solicitados**

<b>Montos Solicitados</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	20	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

En relación a los montos solicitados en el año 2015 tenemos que el 100% de encuestados obtuvo el monto solicitado en el momento solicitado.

**Tabla: 09**

**En el Año 2015 cuál fue el Monto del crédito solicitado**

<b>Monto crédito solicitado</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1,000.00 a 5,000.00	7	35%
De 5,000.00 a 10,000.00	7	35%
De 10,000.00 a 20,000.00	2	10%
Más de 20,000.00	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de encuestados observamos que el 35% refiere que solicitaron un crédito entre 1,000.00 a 5,000.00 soles, el 35% dijo haber solicitado un crédito de entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 10% de 10,000.00 a 20,000.00 y el 20% de 20,000.00 a más.

**Tabla: 10**

**En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo.**

<b>Inversión del crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de Trabajo	8	40%
Mejoramiento del establecimiento	2	10%
Activos Fijos	3	15%
Programa de Capacitación	2	10%
Otros	5	25%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 40% ha invertido en capital de trabajo, el 10% en el mejoramiento de sus locales, también observamos que el 15% ha invertido en activos fijos y solo el 10% en programas de capacitación y el 25% en otros.

## 5.2. Respecto a la Capacitación.

**Tabla: 11**

### **Recibió Usted capacitación para el Otorgamiento del Crédito Financiero.**

<b>Capacitación para Otorgamiento de Crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	60%
No	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: la encuesta

#### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 60% afirma que si recibió capacitación y un 40 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

**Tabla: 12**

### **Cantidad de cursos recibidos en el último año.**

<b>Participación En Cursos</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Uno	4	20%
Dos	3	15%
Tres	2	10%
Cuatro	2	10%
Cinco	1	5%
Ninguno	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: la encuesta

#### **Interpretación:**

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 20% ha participado en un curso, el 15% en dos cursos y el 40% en ningún curso de capacitación.

**Tabla: 13**

**En qué tipos de cursos participo usted.**

<b>Participación En Cursos</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	3	15%
Manejo empresarial	2	10%
Administración de recursos humanos	1	5%
Marketing empresarial	6	30%
Otros – Especificar	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de las encuestas aplicadas, el 15% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito financiero, el 10% manejo empresarial, el 5% en administración de RR.HH, el 30% en marketing empresarial y el 40% no precisa.

**Tabla: 14**

**El Personal de su Empresa recibió algún tipo de Capacitación.**

<b>Capacitación del personal</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	60%
No	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta.

**Interpretación:**

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 60% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 40% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

**Tabla: 15**

**Cantidad de cursos que recibió el personal.**

<b>Cantidad de cursos en que participo</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Un curso.	3	15%
Dos cursos.	6	30%
Tres cursos.	1	5%
Más de tres.	3	15%
No precisa	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta.

**Interpretación:**

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 15% indico que su personal tuvo un curso, el 30% dos cursos, el 5% tres cursos y el 15% más de tres y el 35% no precisa.

**Tabla: 16**

**La capacitación en que año fue mayor.**

<b>Obtención de la capacitación</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
En el año 2014	4	20%
En el año 2015	8	40%
Ninguno	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 20% nos manifiestan que han recibido mayor capacitaciones en el año 2014, el 40% en el 2015 y el 40% ninguno.

**Tabla: 17**

**La capacitación es una inversión.**

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 30% que no la considera como una inversión.

**Tabla: 18**

**La capacitación de su personal es primordial para su empresa.**

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 30% que no las considera relevantes.

**Tabla: 19**

**Temas que se capacitó su personal.**

<b>Cantidad de cursos en que participo</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Gestión empresarial	5	25%
Manejo del micro-crédito	2	10%
Gestión financiera	1	5%
Prestación de mejor servicio al cliente	8	40%
Otros	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 25% manifiesta que su personal recibió capacitación en gestión empresarial, el 10% en manejo eficiente de micro-crédito, el 5% en gestión financiera el 40% en prestación de mejor servicio al cliente y el 20% en otros.

### 5.3. Respecto a la rentabilidad.

**Tabla: 20**

#### **El financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.**

<b>Rentabilidad mejorado</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	18	90%
No	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

#### **Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad y el 10% que no lo considera así.

**Tabla: 21**

#### **La capacitación mejoro la rentabilidad empresarial**

<b>La capacitación mejora la rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	17	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

#### **Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 85% manifiesta que si consideran a las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 15% que no lo considera.

**Tabla: 22**

**La Rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año.**

<b>Mejora de la rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

En relación a la mejora de su rentabilidad el 65% considera que su rentabilidad si mejoro en los últimos dos años frente a un 35% que considera que no mejoro.

**Tabla: 23**

**La utilidad en su empresa disminuyo en el último periodo**

<b>Disminución de la rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	11	55%
No	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** la encuesta

**Interpretación:**

En relación a la disminución de su rentabilidad el 55% considera que su rentabilidad si disminuyo en el último periodo frente a un 45% que considera que no disminuyo.

## **5.2. Análisis de Resultados**

### **5.2.1 Respecto a la descripción del financiamiento de las Mype.**

El 85% de las Mype estudiadas tienen financiamiento de terceros al desarrollar sus actividades comerciales, lo cual refleja el grado de confiabilidad que tienen al ser formales dichas Mype y también prefieren en poner riesgo el capital ajeno antes que de ellos, tiene similitud con las investigaciones desarrolladas por (Hidalgo 2015), donde el financiamiento de terceros es del 67%.

El 45% de los encuestados nos afirman que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, este índice nos demuestra que el grado de confiabilidad que gozan las Mype, es muy buena en relación con las que tienen con las entidades no bancarias, este resultado obtenido por Eche (2013)

El 45% de los encuestados solicitaron crédito en el año 2015, en un promedio de 5 veces al año.

El 70 % de los créditos otorgados ha sido a corto plazo, lo cual no ha ocasionado que las empresas tenga deudas para el siguiente año, también podemos decir que las empresas tienen las garantías suficientes como para contraer deudas a largos periodos gracias a la credibilidad bancaria que gozan, esta investigación es similar a los desarrollado por Loreño (2014), lo cual refleja que los Créditos obtenidos fueron a largo plazo representando el 78% respectivamente.

El 10% de las Mype encuestados que solicitaron créditos de terceros, lo utilizaron en la ampliación y/o mejoramiento de sus locales, el 40% en capital del trabajo y el 15% en

compra de activos, la cual llevara a las Mype a crecer en los siguientes años, logrando mejores utilidades y mayor rentabilidad que en años anteriores.

### **5.2.2. Respecto a la Descripción de la Capacitación en las Mype.**

El 60% de los encuestados si recibieron capacitación sobre la obtención de crédito financiero, esta capacitación les ayudara a cómo invertir, en que invertir y como financiar sus actividades, gracias a ello podrán obtener mejor rentabilidad.

Los encuestados participaron en 4 cursos la cual representa el 20%, también podemos ver que el 15% participo en el curso de inversión del crédito financiero gracias a ella harán buenas inversiones y obtener una solvencia económica estable para su empresa, esta conclusión no tiene similitud con lo realizado por Quiroz (2016), donde solo el 13% tiene capacitación en un cursos y el 10% en inversión del crédito financiero.

El 30% personal de las Mype en estudio tuvieron participación en un curso, esto refleja que sí tuvieron capacitación la cual representa el 70%, la cual es considerada como relevante para la empresa, por consideración de los propietarios encuestados representando el 90%,

El 40% en prestación de mejor servicio al cliente con la finalidad de dar un servicio de mucha calidad y el buen trato puesto que ello mejorara la cartera de clientela que será favorable para las Mype, el 25% en gestión empresarial con lo que podrá tener una buena gestión en la empresa

### **5.2.3. Respecto a la Descripción de la Rentabilidad de las Mype.**

El 90% afirma que el financiamiento obtenido si ha mejorado la rentabilidad de la empresa y tan solo el 10% opina lo contrario, este resultado es muy similar a lo obtenido por Rosales (2014), en donde el 85% afirma la mejora obtenida por el financiamiento.

El 100% de los encuestados están convencidos de que tanto el financiamiento y la capacitación son claves en el desarrollo de toda empresa y que con mucho esfuerzo y disciplina se puede obtener mejoras en la rentabilidad, es similar a los conseguidos por Loreño (2014) y Gamarra (2011), donde el 95% considera que al conseguir el financiamiento y la capacitación son claves para el desarrollo de una empresa y lograr buena rentabilidad en el transcurso del año.

El 55% opina que no ha tenido una disminución en su rentabilidad en estos últimos dos años, la cual no es similar con los obtenidos por Vega (2014), donde el 60% opina que no es relevante juntar tanto la capacitación y financiamiento para lograr una rentabilidad adecuada que bastaría con uno de ellos.

## **VI. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

1. El 85% de las Mype encuestadas tienen financiamiento de terceros y el 15% de financiamiento propio; el 40% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo de entidades no bancarias, el 45% de entidades bancarias y el 15% de prestamistas personales; el 30% de las microempresas obtienen préstamos a largo plazo y 70% a corto plazo; el 10% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, el 15% en activos fijos y el 40% en capital de trabajo; el 55% de las empresas pagaron tasas de interés mensuales de 10% a 20%, el 40% pagó una tasa de 21% a 25% y el 5% pagó una tasa de 26% a 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito.
2. El 60% de los representantes legales afirmaron que recibieron capacitaciones y el 40% no tienen capacitaciones sobre el tema de otorgamiento de crédito; el 15% nos mencionan que tuvieron 2 cursos de capacitaciones al año, el 20% solo recibió un curso de capacitación y el 10% afirmaron que participaron en más de 4 cursos; el 15% fueron capacitados en inversión del crédito financiero, el 30% en marketing empresarial y 10% en manejo empresarial y administración de recursos humanos; el 15% de los trabajadores han participado en 1 curso, el 30% en participaron en 2 cursos y el 35% no precisan su participación en ningún curso de capacitación; el 40% del personal de la empresa han recibido capacitaciones en prestación de mejor servicio al cliente, el 25% en gestión empresarial, el 5% gestión financiera y el 10% en manejo de crédito.

3. El 90% de representantes legales afirmaron que sí obtuvieron mejor rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 10% no mejoró su rentabilidad con el crédito otorgado; el 40% afirmaron que no mejoraron su rentabilidad con las capacitaciones recibidas y el 60% afirmaron que sí mejoró la rentabilidad de su empresa con las capacitaciones; el 65% revelaron que tuvieron una mejor rentabilidad en los últimos años y el 35% opinaron que nunca vieron mejorar su rentabilidad.
  
4. La mayoría de las Mype se financian por terceros en este caso por los bancos, el crédito obtenido es de corto plazo, en cuanto a la capacitación el 40% no recibe curso en el tema de otorgamiento de crédito, la mayoría lo ve como una inversión y la rentabilidad sí mejoró durante el último año gracias a un buen financiamiento y una buena capacitación.

## **6.2. Recomendaciones**

1. Se recomienda que se tiene que reducir los préstamos de terceros para lo cual se debe buscar e incluir nuevos socios con capital propio. También buscar otras entidades si se necesita financiamiento, que pueden ser cajas rurales, cooperativas de ahorro u otras entidades no bancarias, con una tasa de interés más baja y se debe obtener préstamos a corto plazo con lo cual las Mype llegaran a pagar menos intereses.
2. Se deben realizar capacitaciones a los propietarios y/o trabajadores de la empresa, en temas como inversión del crédito financiero, manejo empresarial, administración empresarial y marketing empresarial o también participar en seminarios que realiza el estado lo mas resaltante de las capacitaciones es solucionar problemas con mayor rapidez, brindar un mejor servicio de calidad, también reducir los riesgos de ofrecer un mal servicio al público.
3. Se deben seguir mejorando en la obtención de financiamiento e innovando las capacitaciones que se deben brindar y también implementar un área contable con un personal idóneo ya que dicha área podrá elaborar Estados Financieros, para poder medir la rentabilidad de la empresa periódicamente.
4. Recomiendo que las Mype deben financiarse de cajas rurales, cooperativas de ahorro u otras entidades no bancarias, tener capacitaciones constantes para así tener un mejor manejo con el cliente y también realizar análisis de rentabilidad mensual o trimestral para ver como esta yendo en marcha la empresa.

## Referencias bibliográfica

**Amadeo, A. (2013).** La determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, Tesis para optar el grado de Magister en Economía, en la Universidad Nacional de la Plata, Lanús – Argentina. Recuperado en:

[http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_.pdf](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf).

**Amado, D. (2015).** La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro Hoteles de la provincia de Huaraz, periodo 2014. Huaraz. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040258>.

**Alarcón, A. (2007).** *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

**Bazán J. (2008).** *La demanda de crédito en las Mype industriales* de la provincia de Leoncio Prado. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-Mype-industriales/credito-Mype-industriales.shtml>.

- Barreda, M. (2009).** Manual práctica para formar MYPE. Editorial Edigraber. Lima 2006. Capacitación y desarrollo del Personal. Recuperado de:  
[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_la\\_capacitacion\\_/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_la_capacitacion_/19921-2).
- Corral, Y. (2010).** Diseño de cuestionarios para recolección de datos en Venezuela, recuperado de:  
[servicio.bc.uc.edu.ve/educación/revista/n36/art08.pdf](http://servicio.bc.uc.edu.ve/educación/revista/n36/art08.pdf)
- Galaxia, A. (2011).** Capacitación y Desarrollo de Recursos Humanos recuperado de: <http://www.oocities.org/es/avrrinf/grh/trabajo3/trabajo3.htm>
- Chacaltana J. (2010).** *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano.* 2005. Recuperado de:  
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Cordova, K. (2015).** La Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014. Recuperado:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000039574>
- Duran, J. (2016).** Alternativas de financiamiento para las Mi Pymes en el Cantón Ambato. Presentado para optar el título de Ingeniería Financiera en la universidad técnica de Ambato, Ambato – Ecuador. Recuperado en:  
<http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23013/1/T3643ig.pdf>

**Estrada, E. (2015).** Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro lubricantes de la av. pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037636>

**Gonzales, S. (2014).** La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas Maestría en Contabilidad y Finanzas Bogotá D.C., Diciembre de 2014. Recuperado de:  
[www.bdigital.unal.edu.co/.../Tesis%20La%20Gestión%20Financiera%20...](http://www.bdigital.unal.edu.co/.../Tesis%20La%20Gestión%20Financiera%20...)

**Eche, M. (2013).** “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro hotelería del Distrito de Máncora - Provincia de Talara, Año 2011”. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036618>

**Ferruz, L. (2000)** La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2011 Oct. 12]. Recuperado de:  
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

**Gamarra, L. (2011).** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro Hoteles y alojamientos del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010” Pucallpa: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech Católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000024814>

**Hidalgo, R. (2013).** La “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra venta prendas de vestir del distrito de Tacna periodo 2011-2012”. Tacna: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech Católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034572>

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

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

**Loreño, K. (2014).** “Caracterización del financiamiento y formalización en las Mype del sector servicio – rubro hoteles del distrito de nuevo Chimbote, periodo “2012 - 2013”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la formalización en las MYPE del sector servicio rubro Hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013. Chimbote: universidad Los Ángeles de Chimbote

Uladech Católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000034213>

**Ley 28015 (2003). Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa**

recuperado de:

[http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY\\_28015.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf)

**Quiroz, F. (2016).** La caracterización del financiamiento, capacitación y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Chimbote, 2014. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000039748>

**Muños, C. (2013).** La Caracterización del Financiamiento, la capacitación de las

Mype del Sector Servicios –Rubro Restaurantes de la Ciudad de Sullana

Periodo 2012”. Piura: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech

Católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000032261>

**Modigliani F. y Miller M.** *Teoría de estructura de capital* 1958 recuperado de:

<http://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2012/06/Capitulo-13-Teoria-de-la-estructura-de-capital.pdf>

**Rosales, J (2014).** La “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Turismo – Rubro

Hostales y Restaurantes de la Ciudad de Tumbes, Departamento de Tumbes

– Período 2012 - 2013". Recuperado

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000034367>

**Rivera, Alberto (2002)** sobre la teoría de la estructura del capital.

Recuperado:[https://www.icesi.edu.co/revista/index.php/estudios\\_gerenciales/artcle/93/htm](https://www.icesi.edu.co/revista/index.php/estudios_gerenciales/artcle/93/htm).

**Pérez, L (2011).** *Capillo F. Financiamiento*. Recuperado de:

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

**Quiñones, A. (2014).** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo -rubro hospedajes, en el distrito de Tacna, periodo 2012- 2013. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036728>

**Sánchez J. (2002).** Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2011

Oct. Recuperado de

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

**Santos J. (2008)** *Las Mype en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional* ( [2008 Jul. 30]. Recuperado de:

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

**Sutton, C. (2001).** *Capacitación del personal. Argentina: 2001.* [Citada 2011 Oct. 12]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

Yahoo! respuestas. *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa?* 2007. Recuperado de:  
<http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTa>  
Q2 Wikipedia *.Rentabilidad.* Recuperado de:  
<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

**Vega, I (2014).** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro Hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012-2013”. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000034237>

**Villaseca, K. (2013).** La “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro Hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011”. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034734>

**Zegarra, Y. (2013).** “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro

Hoteles de nuevo Chimbote, 2010-2011”. Recuperado:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034543>

## **ANEXO**

### **La encuesta**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mype del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**

**SERVICIOS - RUBRO HOTELES, HUARAZ 2015**

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

## **I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

### **1.1 ¿Cómo es el financiamiento de sus actividades comerciales?**

- a) Con financiamiento propio
- b) Con financiamiento de terceros

### **1.2 ¿Si el financiamiento es de terceros?**

A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

- a) Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)....., y que tasa de interés mensual paga.....
- b) Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... que tasa de interés mensual paga.
- c) Prestamista personales.....que tasa de interés mensual paga.....

### **1.3 ¿Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades.**

- a) Bancarias.
- b) No bancarias.
- c) Prestamistas personales.

### **1.4 ¿En el año cuantas veces solicitó crédito:**

- a) 1ª 5 veces.
- b) 5 a 10 veces.
- c) Más de 10 veces.

**1.5 ¿En el año 2015 a que entidad financiera solicito el crédito:**

- a) Banco financiero.
- b) Banco de crédito.
- c) Banco continental.
- d) Banco interbank.
- e) Cajas rurales.
- f) Otros

**1.6 ¿En el año 2015 le otorgaron el crédito solicitado:**

- a) Sí.
- b) No.

**1.7 ¿En el año 2015 ¿a qué tiempo fue el crédito otorgado?**

- a) Corto plazo.
- b) Largo plazo.

**1.8 ¿En el año 2015 ¿qué tasa de interés mensual pago?**

- a) 10 a 20%.
- b) 21 a 25%.
- c) 26 a 30%.
- d) 31% a más

**1.9 ¿En el año 2015 ¿Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados?**

a) Sí.

b) No.

**1.10 ¿En el año 2015 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

a) 3.000.00 a 5.000.00

b) 5.000.00 a 10.000.00

c) 10.000.00 a 20.000.00

d) Más de 20.000.00

**1.11 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?:**

a) Capital de trabajo.

b) Mejoramiento del establecimiento.

c) Activos fijos.

d) Programa de capacitación.

e) Otros

## **II DE LA CAPACITACIÓN ALAS MYPES:**

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

a) Sí.

b) No.

**2.2 En cuántos cursos de capacitación participo Ud. en el último año:**

- a) Uno.
- b) Dos.
- c) Tres.
- d) Cuatro.
- e) Más de cuatro.
- f) Ninguno.

**2.3 Si tuvo capacitación ¿en qué tipo de cursos participó Ud.?**

- a) Inversión del crédito financiero.
- b) Manejo empresarial.
- c) Administración de recursos humanos.
- d) Marketing empresarial.
- e) Otro: especificar.

**2.4 El personal de su empresa a recibido algún tipo de capacitación:**

- a) Si.
- b) No.

**2.5 ¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?**

- a) Un curso.
- b) Dos cursos.
- c) Tres cursos.

d) Más de tres.

e) No precisa.

**2.6 En qué año recibió más capacitación:**

a) En el año 2014.

b) En el año 2015.

c) Ninguno.

**2.7 Reconoce Ud. que la capacitación es una inversión:**

a) Sí.

b) No.

**2.8 Piensa Ud. que la capacitación de su personales primordial para**

**su empresa:**

a) Sí.

b) No.

**2.9 En qué temas se capacito su personal:**

a) Gestión Empresarial.

b) Manejo del micro-crédito.

c) Gestión Financiera.

d) Prestación de mejor servicio al cliente.

e) Otros.

### **III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

a) Sí.

b) No.

**3.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

a) Sí.

b) No.

**3.3 La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año:**

a) Sí.

b) No.

**3.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:**

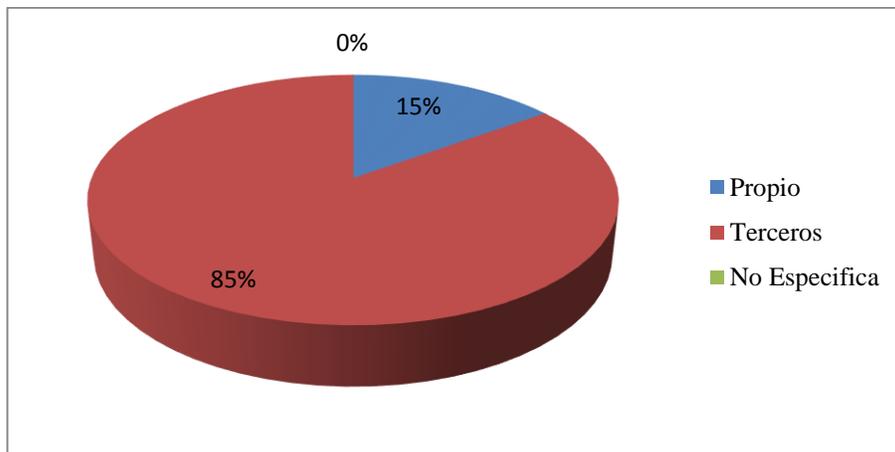
a) Sí.

b) No.

## Índice de tablas y figuras

### Respecto a financiamiento

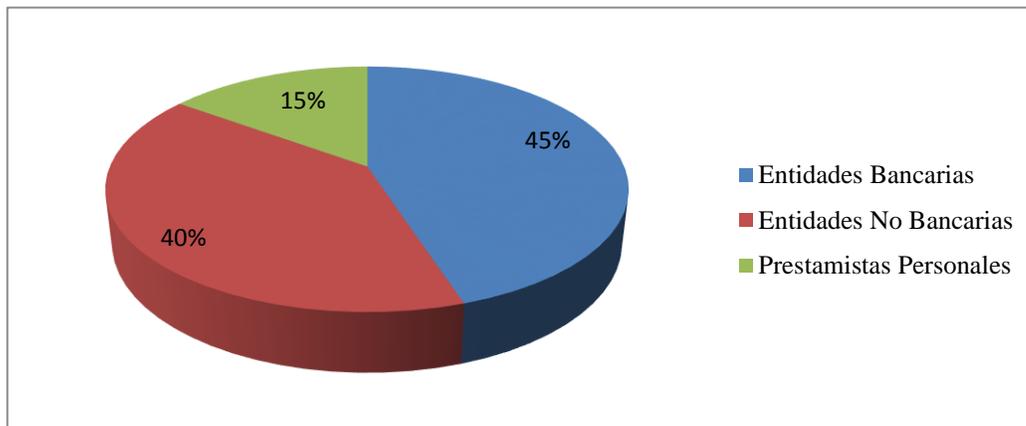
**Figura 01: forma de financiamiento**



#### **Interpretación:**

En relación al financiamiento se observa que el 15% lo hizo con financiamiento propio y el 85% con financiamiento de terceros.

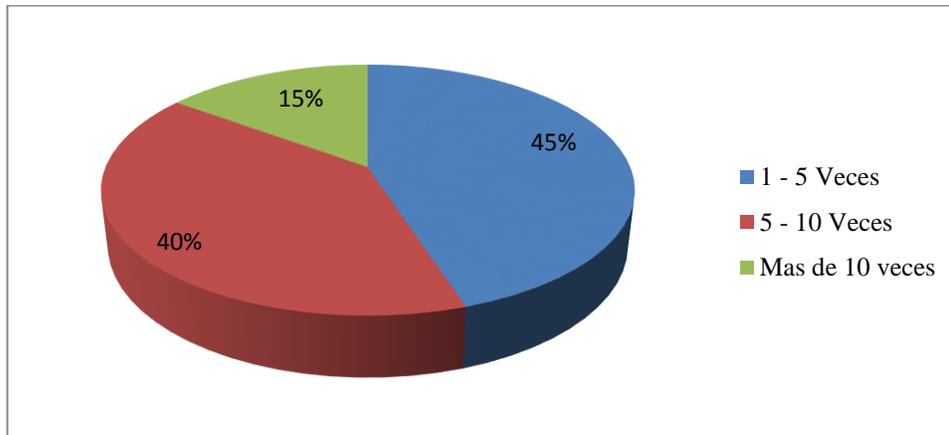
**Figura 02: entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito financiero**



**Interpretación:**

Del 100% se obtiene como resultados que el 45% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 40% en entidades no bancarias y un 15% en prestamistas personales.

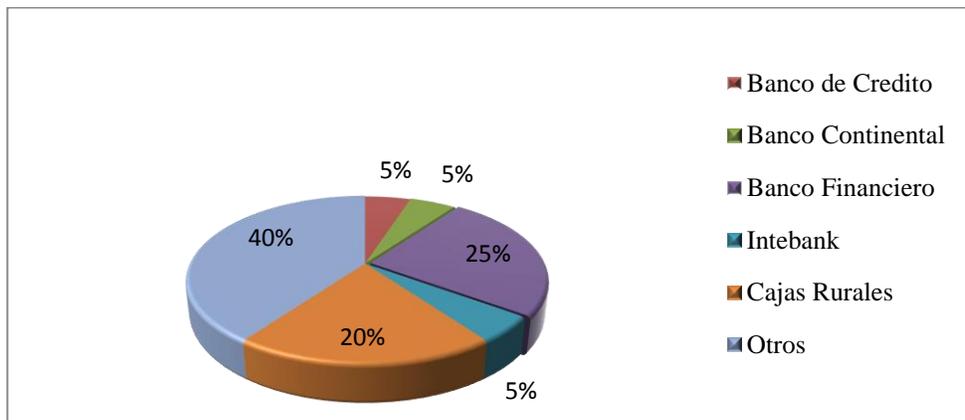
**Figura 03: número de veces que solicito el crédito**



**Interpretación:**

Referente al número de veces en solicitar créditos el 45% lo hizo de 1 a 5 veces el 40% de 6 a 10 veces y el 15% más de 10 veces.

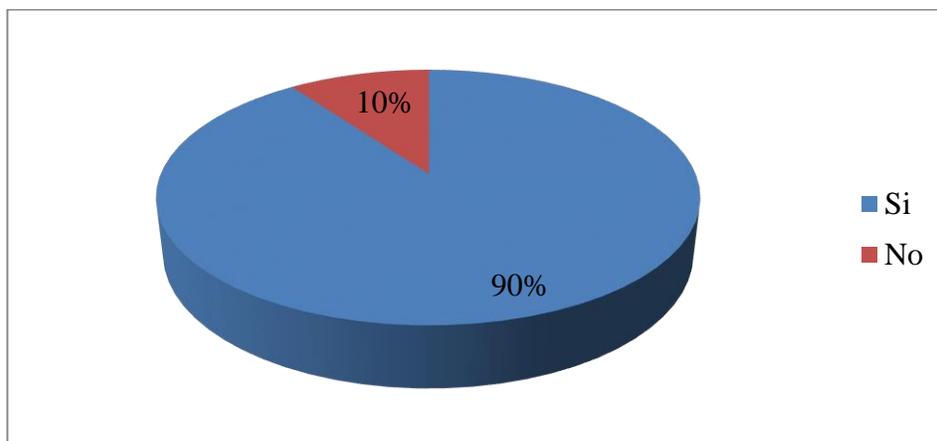
**Figura 04: entidad financiera que solicito el crédito**



**Interpretación:**

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 5% prefiere las cajas rurales, el 5% el banco de crédito, el 25% el banco continental, el 5% el banco Interbank, el 20% el banco financiero y el 40% otras entidades.

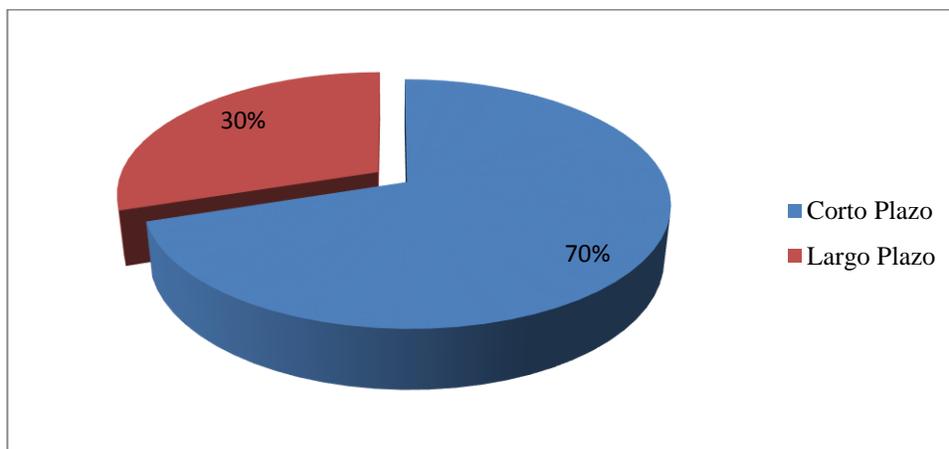
**Figura 05: otorgamiento del crédito requerido**



**Interpretación:**

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 90% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 10% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

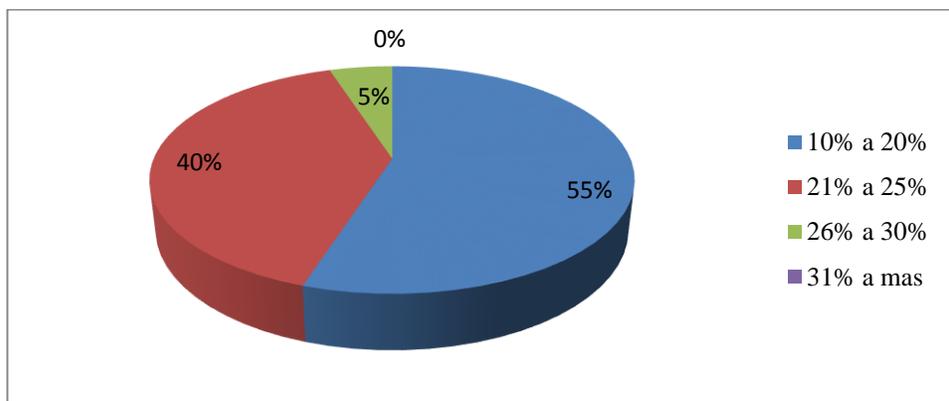
**Figura 06: plazo del crédito otorgado**



**Interpretación:**

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2015 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 70% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 30% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

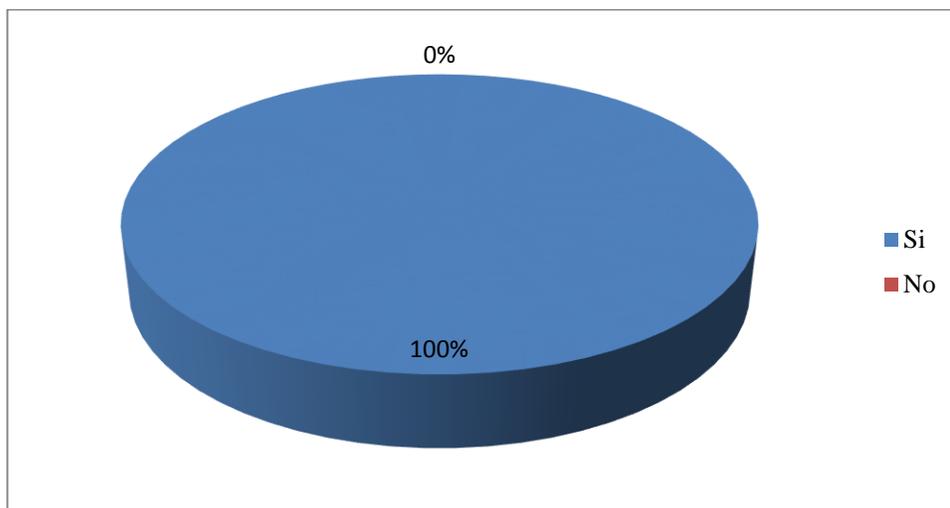
**Figura 07: tasa de interés que pago**



**Interpretación:**

Respecto a la tasa de intereses que pago en el año 2016 tenemos que del 100% de encuestados el 55% refiere que el interés que pago fue del 10% a 20%, el 40% refiere que pago un interés del 21% al 25% en relación con el 5% de encuestados que dijo haber pagado un interés mensual del 26% al 30% y el 0% que no preciso la tasa de interés que pago.

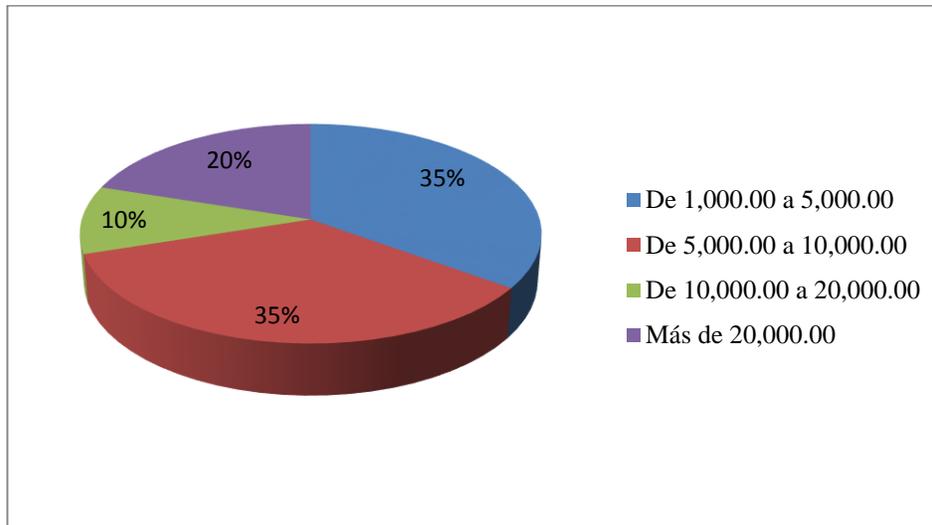
**Figura 08: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados**



**Interpretación:**

En relación a los montos solicitados en el año 2015 tenemos que el 100% de encuestados obtuvo el monto solicitado en el momento solicitado.

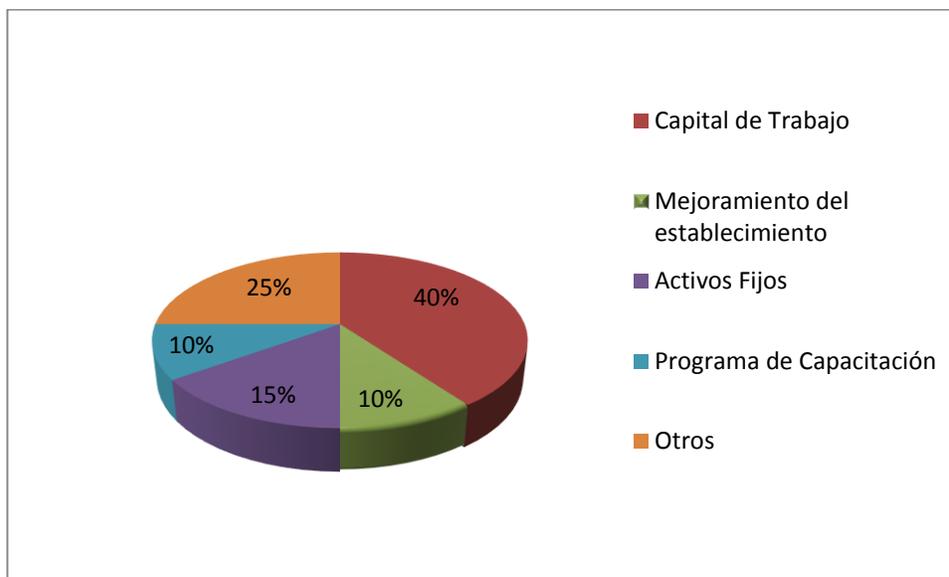
**Figura 09: monto del crédito solicitado**



**Interpretación:**

Del 100% de encuestados observamos que el 35% refiere que solicitaron un crédito entre 1,000.00 a 5,000.00 soles, el 35% dijo haber solicitado un crédito de entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 10% de 10,000.00 a 20,000.00 y el 20% de 20,000.00 a más

**Figura 10: inversión del crédito**

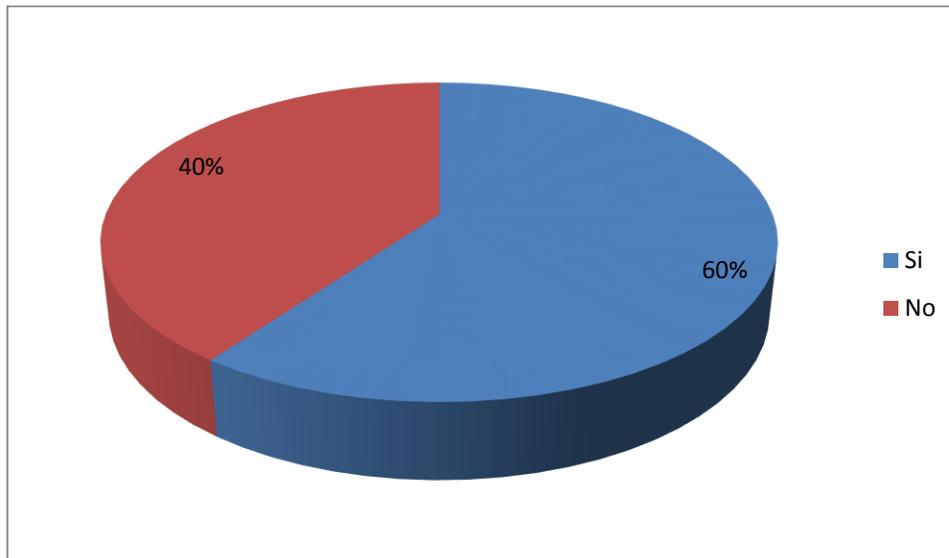


**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 40% ha invertido en capital de trabajo, el 10% en el mejoramiento de sus locales, también observamos que el 15% ha invertido en activos fijos y solo el 10% en programas de capacitación y el 25% en otros.

## Respecto a la Capacitación

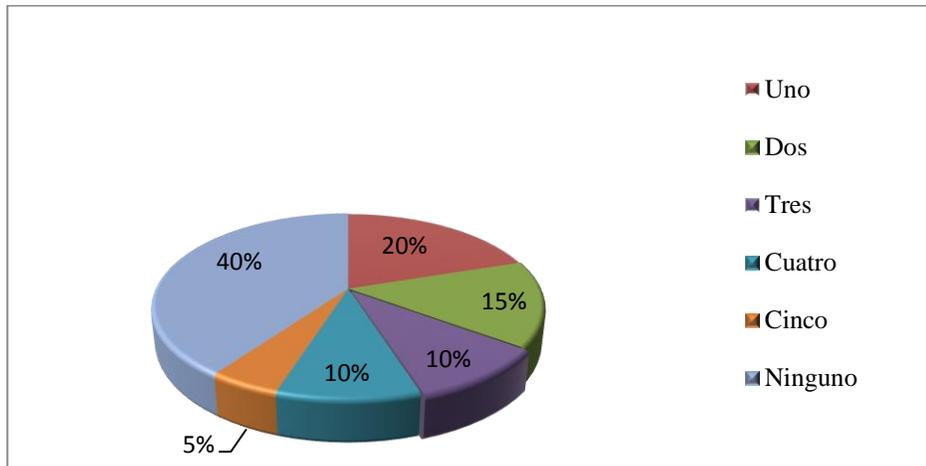
**Figura 11: capacitación para el otorgamiento de crédito**



### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados, el 60% afirma que si recibió capacitación y un 40 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

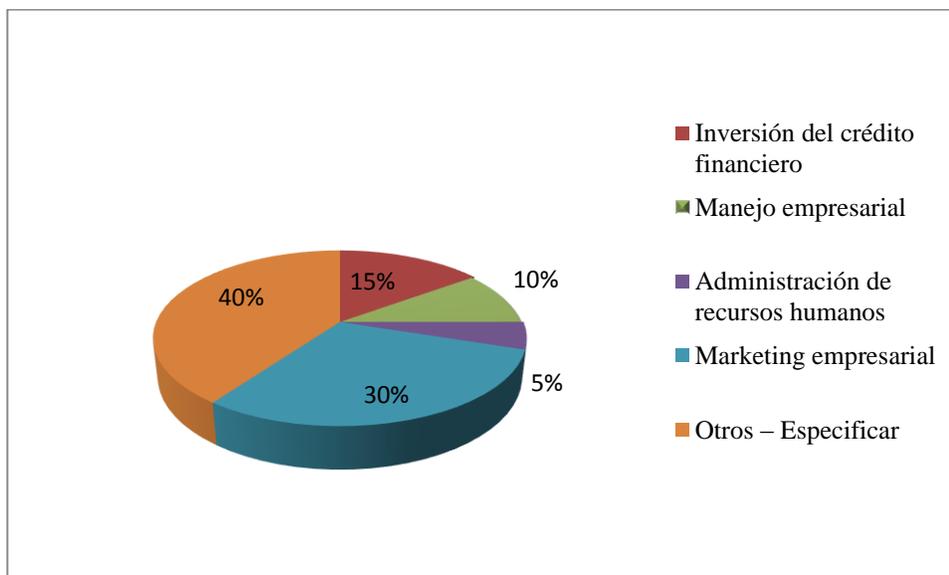
**Figura 12: cantidad de capacitaciones recibidas**



**Interpretación:**

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 20% ha participado en un curso, el 15% en dos cursos y el 40% en ningún curso de capacitación.

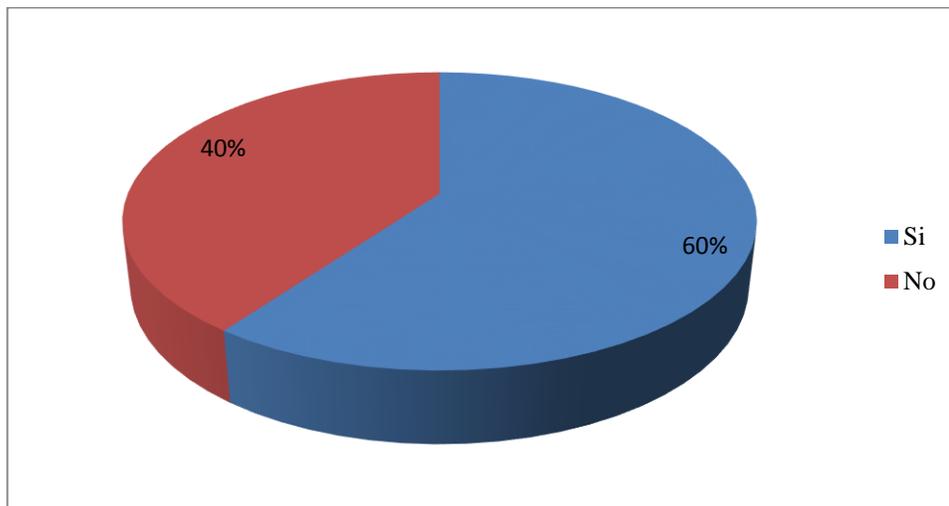
**Figura 13: temas de capacitación**



**Interpretación:**

Del 100% de las encuestas aplicadas, el 15% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito financiero, el 10% manejo empresarial, el 5% en administración de RR.HH, el 30% en marketing empresarial y el 40% no precisa.

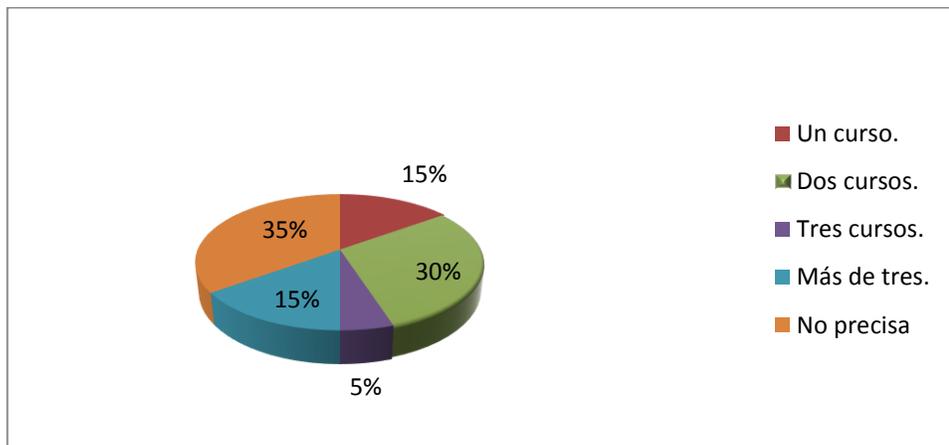
**Figura 14: capacitación del personal**



**Interpretación:**

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 60% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 40% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

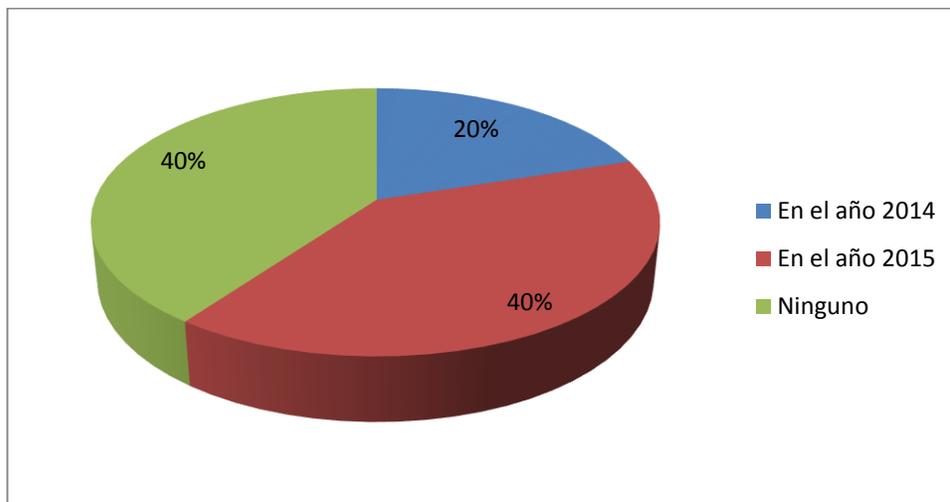
**Figura 15: cantidad de cursos que recibió el personal**



**Interpretación:**

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 15% indico que su personal tuvo un curso, el 30% dos cursos, el 5% tres cursos y el 15% más de tres y el 35% no precisa.

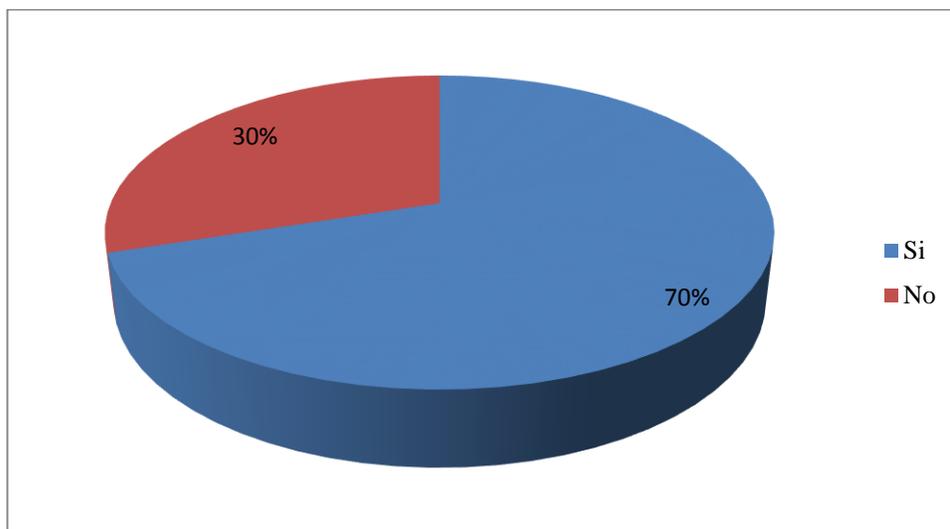
**Figura 16: año de mayor capacitación**



**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 20% nos manifiestan que han recibido mayor capacitaciones en el año 2014, el 40% en el 2015 y el 40% ninguno.

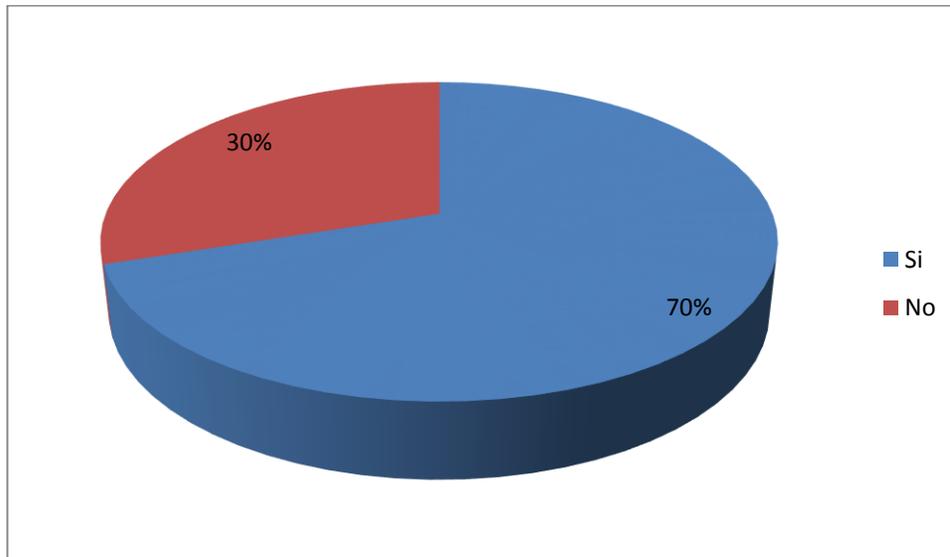
**Figura 17: la capacitación es inversión.**



**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 30% que no la considera como una inversión.

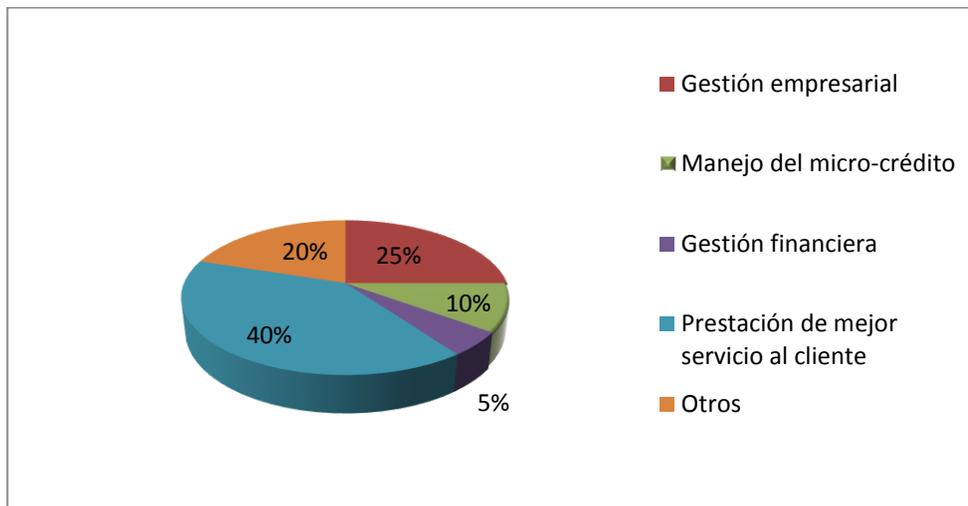
**Figura 18: la capacitación es primordial.**



**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 30% que no las considera relevantes.

**Figura 19: temas de capacitación al personal**

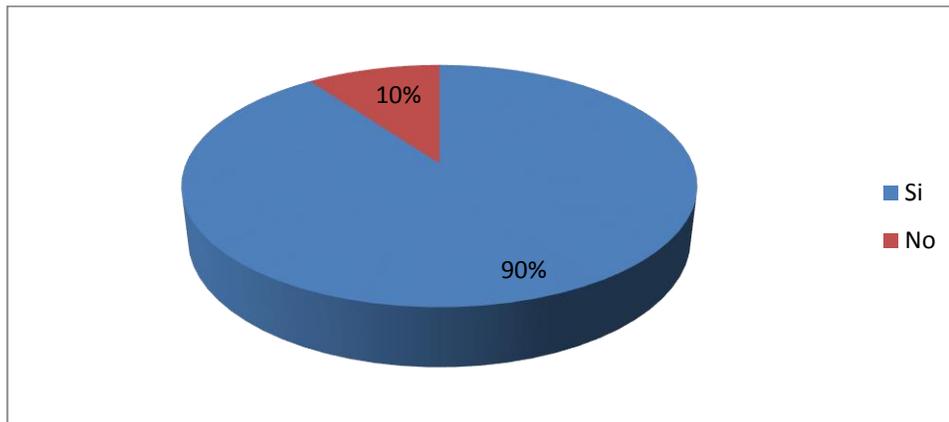


**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 4% manifiesta que su personal recibió capacitación en gestión empresarial, el 4% en manejo eficiente de micro-crédito, el 4% en gestión financiera el 35% en prestación de mejor servicio al cliente y el 52% en otros.

## Respecto a la rentabilidad

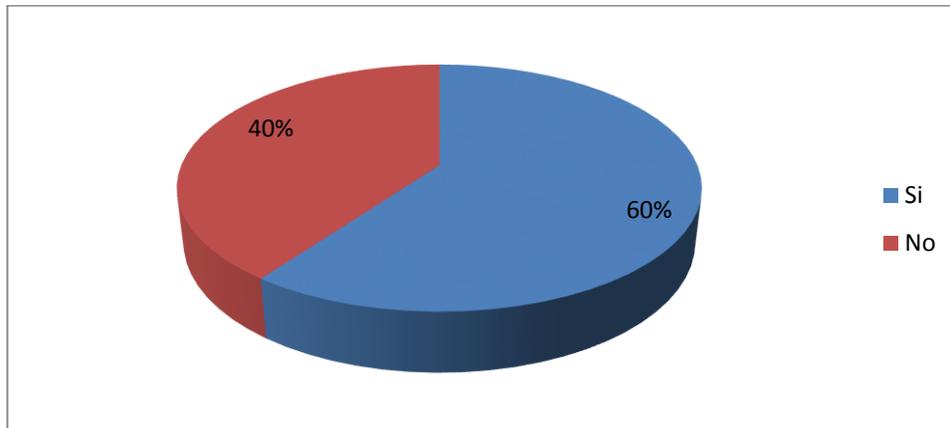
**Figura 20: el financiamiento mejora la rentabilidad**



### **Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 90% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad y el 10% que no lo considera así

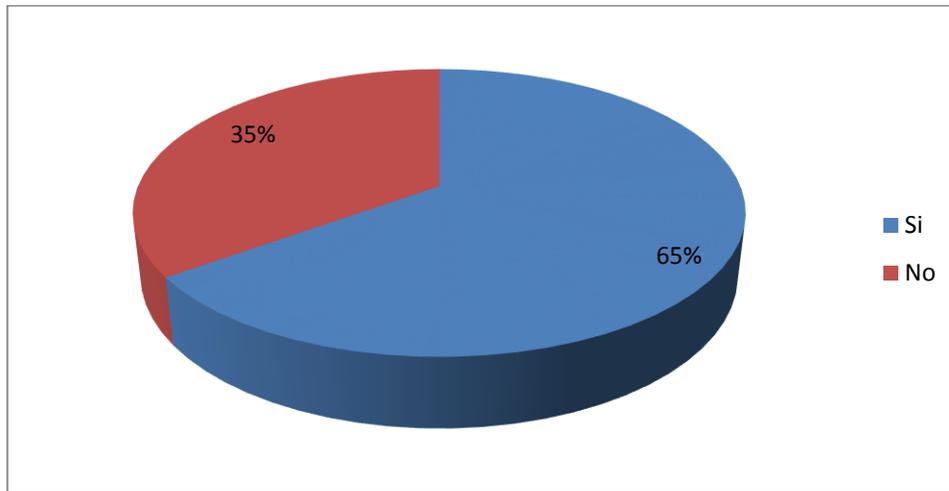
**Figura 21: la capacitación mejoro la rentabilidad**



**Interpretación:**

Del 100% de encuestados el 60% manifiesta que si consideran a las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 40% que no lo considera

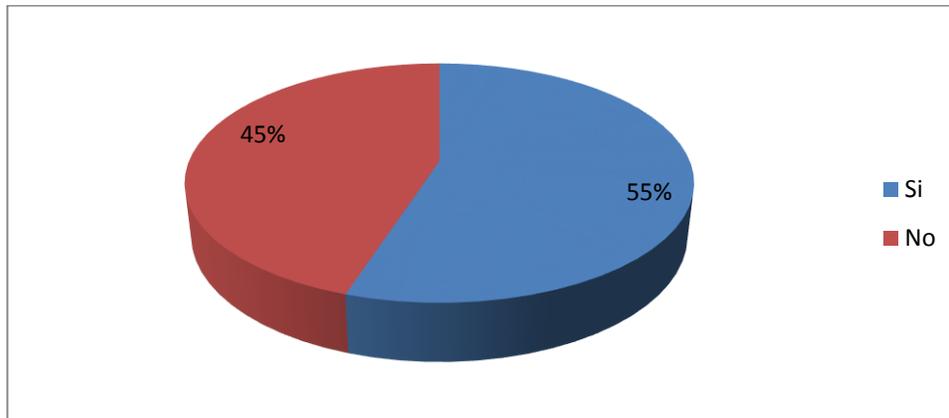
**Figura 22: la rentabilidad mejoro en el último año**



**Interpretación:**

En relación a la mejora de su rentabilidad el 65% considera que su rentabilidad si mejoro en los últimos dos años frente a un 35% que considera que no mejoro.

**Figura 23: la utilidad de su empresa disminuyo en el último año**



**Interpretación:**

En relación a la disminución de su rentabilidad el 55% considera que su rentabilidad si disminuyo en el último periodo frente a un 45% que considera que no disminuyo.

