



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN
Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ABARROTÉS DE LA
PROVINCIA DE POMABAMBA, 2016.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

BACH. FERNANDO ALEXANDERSON MORENO CARRASCO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN
Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ABARROTÉS DE LA
PROVINCIA DE POMABAMBA, 2016.

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

AUTOR:

BACH. FERNANDO ALEXANDERSON MORENO CARRASCO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios, quien siempre ha estado a mi lado y me da esa fuerza interior para llevar a cabo lo que me propongo. Y a la virgen María y a la Santísima trinidad que me guía en mi camino, a mis familias por apoyarme en el arduo recorrido de la vida por su incondicionalidad permanente que me brindan siempre y aquellas personas que me han brindado su comprensión y compañerismo.

Agradezco honorablemente a la MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO por su gran apoyo en la elaboración del trabajo de investigación y sus acertados aportes en la realización y redacción de la presente investigación de tesis.

Finalmente, agradezco a los empresarios y al personal dedicados al rubro de Abarrotes de la provincia de Pomabamba, por mantenerse en todo momento con la predisposición de facilitarme abiertamente la información que solicitaba, y cooperar el tiempo necesario en la etapa de recolección de datos en la cooperativa.

Gracias de Corazón a todos.

Fernando Alexandersson, Moreno Carrasco

DEDICATORIA

Quisiera dedicar este trabajo a mi familia, por todo el apoyo que siempre me ha brindado y aun lo siguen son personas que siguen empujándome siempre hacia delante e iluminan mis días.

Así mismo, a mis amigos que me apoyaron, por su consideración conmigo a lo largo del presente trabajo y a quienes les pido disculpas por haberla hecho sufrir noches de insomnio.

Fernando Alexanderson, Moreno Carrasco

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba en el 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 25 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de Pomabamba, 2016:** El 100% de los dueños y/o representantes legales afirmaron que han solicitado financiamiento formal; el 80% afirman que la capacitación a sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de sus MYPE; el 76% no financian mediante financiamiento informal y no obtienen financiamiento a largo plazo; el 72% financian sus MYPE con ahorros personales y que la capacitación en sus trabajadores desarrolló habilidades en beneficio de su MYPE; el 68% indican que la capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de sus MYPE; el 64% no han recurrido su financiamiento a bancos y el 52% afirman haber solicitado financiamiento en cajas de ahorro y crédito a corto plazo. **Respecto a la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016:** El 84% de los dueños y/o representantes legales afirmaron que sus MYPE han teniendo en cuenta a la capacitación lo cual aumentó las ventas; el 80% obtiene rentabilidad sobre las ventas; el 76% obtienen rentabilidad económica; el 72% obtuvieron rentabilidad financiera y mejoraron su rentabilidad en el último año. **Respecto cómo el financiamiento, capacitación y rentabilidad influyen en la gestión de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes, de Pomabamba, 2016:**El 100% de los dueños y/o representantes legales afirmaron que el financiamiento y la capacitación influyó en la gestión de sus MYPE, mejorando su rentabilidad.

Palabras Clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Micros y Pequeñas Empresa, Sector Comercio.

ABSTRACT

The general objective of this research was to: Determine the characterization of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector - food sector, of the province of Pomabamba in 2016. The research was descriptive, to carry it out a population sample of 25 MYPE was chosen, to which a questionnaire of 18 closed questions was applied, using the survey technique; obtaining the following results: **Regarding the characteristics of the financing and training of the MSEs of the commerce sector - Porkbamba grocery item, 2016:** 100% of the owners and / or legal representatives affirmed that they have requested formal financing; 80% state that training their workers developed knowledge for the improvement of their MSEs; 76% do not finance through informal financing and do not obtain long-term financing; 72% fund their MYPE with personal savings and that training in their workers developed skills to benefit their MYPE; 68% indicate that training in their workers developed their positive attitudes for the benefit of their MSEs; 64% have not resorted to financing banks and 52% claim to have requested financing in short-term savings and credit funds. **With respect to the profitability of the MSEs of the trade sector - rubro, from the province of Pomabamba, in 2016:** 84% of the owners and / or legal representatives affirmed that their MSEs have taken into account the training, which increased the sales; 80% get profitability on sales; 76% obtain economic profitability; 72% obtained financial profitability and improved their profitability in the last year. **Regarding how financing, training and profitability influence the management of the MSEs of the commerce sector - rubrics, of Pomabamba, 2016:** 100% of the owners and / or legal representatives affirmed that financing and training influenced the management of your MSEs, improving your profitability.

Keywords: Financing, Training, Profitability, Micros and Small Business, Trade Sector.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1 Antecedentes	15
2.1.1 Internacionales	15
2.1.2 Nacionales	18
2.1.2 Regionales	24
2.1.3 Locales	27
2.2 Bases Teóricas	27
2.2.1. Teorías del Financiamiento	27
2.2.2. Teorías de Capacitación	38
2.2.3. Teorías de Rentabilidad	41
2.2.4. Teorías de micro y pequeñas empresas	45
2.3 Marco Conceptual	50
2.3.1. Definiciones de Financiamiento	50
2.3.2. Definiciones de Capacitación	51
2.3.3. Definiciones de Rentabilidad	52
2.3.4. Definiciones de micro y pequeñas empresas	53
III. METODOLOGÍA	55
3.1 Diseño de la investigación	55
3.2 Población y muestra	55

3.2.1 Población.....	55
3.2.2 Muestra.....	55
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	56
3.4 Técnicas e instrumentos.....	61
3.5 Plan de análisis.....	61
3.6 Matriz de Consistencia.....	61
3.7 Principios Éticos.....	61
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	63
4.1 Resultados.....	63
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	63
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	68
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	70
4.2 Análisis de resultados.....	72
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	72
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	77
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	80
V. CONCLUSIONES.....	83
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	83
5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	83
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	83
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	84
6.1 Referencias bibliográficas.....	84
6.2 Anexos.....	90
6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.....	90
6.2.2 Anexo 02:Cuestionario.....	92
6.2.3 Anexo 03: Gráficos.....	95

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 01.....	63
Tabla 02.....	63
Tabla 03.....	64
Tabla 04.....	64
Tabla 05.....	65
Tabla 06.....	65
Tabla 07.....	66
Tabla 08.....	66
Tabla 09.....	67
Tabla 10.....	67
Tabla 11.....	68
Tabla 12.....	68
Tabla 13.....	69
Tabla 14.....	69
Tabla 15.....	70
Tabla 16.....	70
Tabla 17.....	71
Tabla 18.....	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 01.....	95
Gráfico 02.....	96
Gráfico 03.....	97
Gráfico 04.....	98
Gráfico 05.....	99
Gráfico 06.....	100
Gráfico 07.....	101
Gráfico 08.....	102
Gráfico 09.....	103
Gráfico 10.....	104
Gráfico 11.....	105
Gráfico 12.....	106
Gráfico 13.....	107
Gráfico 14.....	108
Gráfico 15.....	109
Gráfico 16.....	110
Gráfico 17.....	111
Gráfico 18.....	112

I. INTRODUCCIÓN

La rentabilidad en las micro empresas del Perú generan dificultades cuando existe deficiente manejo del financiamiento y la rentabilidad económica y financiera en casos de no ser orientados adecuadamente de acuerdo a la naturaleza del negocio. En esta situación se encuentran las micro empresas del rubro abarrotes de la provincia de la Pomabamba cuando no ejecutan debidamente la rentabilidad económica o del activo; menos aun cuando no se hace una gestión ordenada y adecuada en el campo de la rentabilidad financiera con el sistema bancario y no bancario existe en la ciudad. En muchos casos no se realiza el análisis de la rentabilidad, tampoco en análisis de la solvencia económica; en otros casos no se hace el análisis de la estructura financiera de la empresa en el contexto de la estructura financiera; hechos que crean retrasos y/o deficiencias en la acción operativa económica de la micro empresa.

Esta situación se estaría presentando por el limitado o deficiente financiamiento generado por la falta de conocimiento. A esta situación se agregaría el limitado acceso que tienen al financiamiento interno, la búsqueda de aportes de socios, la reinversión de las utilidades, las depreciaciones y amortizaciones, el incremento de pasivos acumulados o la venta de activos, como la venta de terrenos; esta situación retrasaría por el limitado conocimiento del financiamiento externo basado en los proveedores y los créditos bancarios y el limitado acceso a las clases de financiamiento de corto plazo, y de largo plazo; hechos que demostrarían la falta de importancia que le da al financiamiento en cualquiera de los plazos.

Por lo que no se daría importancia al financiamiento a largo plazo que se adapta más al flujo de efectivo del prestatario, la amortización consistente en el reembolso gradual del préstamo, los intereses que son tasas fijadas de acuerdo a la garantía, las comisiones cobradas por la gestión del análisis que realiza el prestamista y la garantía todas comúnmente como casas, maquinarias y/o derechos de concesiones. En esta dirección de análisis las finanzas de las micro empresas, se estarían dando poca importancia a la clasificación de los riesgos financieros como son el riesgo de mercado, riesgo de crédito, los riesgos de liquidez que afectan directamente a la

micro empresa, riesgo operacional, los riesgos económicos y los riesgos de tasa de interés. En este caso será necesario un apalancamiento financiero utilizando la deuda en su estructura financiera y en caso de existir endeudamiento, el efecto palanca que las deudas ejercen sobre la rentabilidad financiera, será positivo.

Existen razones suficientes para desarrollar un proyecto de investigación contable formulando el siguiente problema:

¿Cómo es la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016?;

Para responder al problema se propusieron los siguientes objetivos a nivel general y específicos: objetivo general:

Determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba en el 2016;

Para responder al objetivo general se desagregaron los siguientes objetivos específicos:

- 1. Describir la caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016.**
- 2. Describir la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016.**
- 3. Describir cómo el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad influyen en la gestión de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio- rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016.**

Existen problemas de financiamiento generados por los administradores y/o propietarios del micro empresas del sector comercio rubro abarrotes para efectos de mejoramiento de la rentabilidad de micro empresas. Por este motivo el trabajo de

investigación tiene mucha importancia por su trascendencia económica y social que permite justificar desde los siguientes puntos de vista:

Justificación teórica: el trabajo de investigación adoptó un conjunto de definiciones, leyes, principios con la finalidad de darle un sustento teórico al trabajo de investigación contable. Así mismo sus resultados llenarán un vacío existente en el sistema de conocimientos teóricos carentes en este campo; sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

Justificación práctica: se proyectó con los resultados de la investigación a constituirse en un marco orientador a los administradores y/o propietarios de las micro empresas de abarrotes para que tomen las decisiones adecuadas de conseguir financiamiento para el mejoramiento de la rentabilidad.

Justificación metodológica: por la trascendencia de la investigación contable ha sido necesario la formulación de un problema de investigación, la estructuración de los objetivos y el planteamiento de la hipótesis. Para darle el sustento teórico, la adopción de teorías, conceptos y definiciones y la posterior aplicación de la metodología de la investigación científica con la finalidad de contrastar los conocimientos teóricos que proponen los autores con la realidad empírica representada por la muestra mediante un instrumento de medición y llegar a las conclusiones finales.

Justificación de la viabilidad: la gestión del proyecto fue viable porque el responsable de la investigación contó con los recursos necesarios humanos, materiales y financieros para cumplir con todas las actividades propuestas en el cronograma y lograr los objetivos propuestos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Logreira & Bonett, 2017), en su tesis sobre Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia. El objetivo fue: Analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio. El diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas. Concluyó: Se diagnosticó que, de las alternativas de crédito existentes, las microempresas entienden muy pocas de orígenes de préstamos y se restringen a utilizar las más comunes, como lo son sus deudas acumuladas y préstamos con bancos comerciales. Es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los préstamos y crecimiento de la empresa.

(Berardo, 2014), en su tesis sobre Financiamiento de PyMEs en el mercado de capitales. El objetivo consistió en: determinar el financiamiento de PyMEs en el mercado de capitales. La investigación fue de enfoque cuantitativo; diseño descriptivo

simple no experimental. La población muestral estuvo constituida por 41 personas a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento de medición. Concluyó: Se puede confirmar que si la Compañía Rizzi Distribuciones buscaría conseguir dinero del Mercado de Capitales con el fin de cumplir sus objetivos planificadas de negocios para aumentar su ubicación financiera a corto tiempo en las condiciones pactadas en el presente trabajo seguramente lo haría con celebridad. Respecto a la valoración del Interés fijada en el compromiso, la misma le corresponde con colocaciones similares realizadas por empresas PyMEs en el período proyectado para la emisión de la misma y se sitúa por encima de un precio ofrecido en un tiempo determinado en el procedimiento financiero.

(Arostegui, 2013), en su tesis acerca de la Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. El objetivo logrado fue: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación fue: De enfoque cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental. La población fue igual a 67 trabajadores y la muestra fue igual a 23 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento y como técnica la encuesta. Concluyó: Se determinó que los propietarios encuestados, apreciaron que el mandato a futuro de la demanda interna decaerá. Existe una aprobación y sustento de sus convencimientos por sus costumbres vividas, dando así, una observación negativa sobre sus decisiones en cuanto a su persistencia y por lo tanto a los dispositivos de subvención. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus determinaciones subjetivamente, no dando lugar probable a

cambios vinculados al crecimiento de nuevos mercados o de nuevos beneficios, ni a integración de equipos o vehículos.

(Bustos, 2013), en su tesis acerca de las Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. El objetivo alcanzado fue: Exponer el principal respaldo financiero e institucional con el que pueden contar las MiPyMES. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo; diseño descriptivo simple – no experimental y transversal. La población de estudio estuvo conformada por 61 trabajadores y la muestra fue igual a 28 trabajadores. Se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Concluyó: No se dispuso un solo patrón de aprendizaje para un solo sector, es decir, se constituyeron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya aclaración obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de emprendedores que conforma cada sector y la categoría de ventas e ingresos alcanzados. Es entonces que, a partir de allí, se inició este procedimiento que permitió facilitar el entendimiento de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada planteamiento.

(Vecela, 2013), en su tesis sobre Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. El objetivo alcanzado fue: Describir las diversas fuentes de financiamiento que se encuentran a disposición de las PYMES. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, diseño descriptivo no experimental y transversal. Utilizo el método inductivo, deductivo y analítico. La población de estudio fue 39 trabajadores y la muestra igual a 21 trabajadores a los cuales se les aplicó un instrumento de medición que fue el cuestionario estructurado. Concluyó: Existe demasiado descuido en los

poseedores de las PYMES, dificultades de carencia de trabajadores competentes, la adecuación tecnológica y los procedimientos financieros. Los dueños o propietarios generalmente no están preparados a evolucionar un procedimiento administrativo que les permita visualizar su negocio a prolongado periodo.

(Vásquez, 2013), en su tesis titulada Instrumentación de créditos para Mipymes a través de un portafolio de crédito Default Swaps en México. El objetivo alcanzado en la investigación fue: describir la instrumentación de créditos para Mipymes a través de un portafolio de crédito Default Swaps en México. La metodología empleada fue: Tipo de investigación cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental. Para la recolección de datos se utilizó el cuestionario estructurado como instrumento. La muestra fue igual a 33 trabajadores de la empresa. Concluyó: Los crediticios tuvieron un incremento casi exponencial antes de la dificultad interrumpida, este se vio frenado por lo que en resumen puede ser explicado como un acontecimiento crediticio colectivo que evidencio que la seguridad ofrecida por este mecanismo, en contra de cualquier informalidad, no era del todo positivo dados las equivocaciones en la evaluación de las contingencias afiliadas.

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Fatama, 2016), en su tesis acerca de la Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. El objetivo alcanzado fue: Determinar y describir las principales “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Concluyó: El 76.47% de las MYPEs averiguadas alcanzo su financiamiento de terceros, el 47% lo alcanzo de organismos financieros y no financieros respectivamente, el 58.82% fue a extensos periodos y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto al rendimiento: El 100% de las MYPEs averiguadas considera que el rendimiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que los productos de su negocio si desarrolló en los dos últimos años.

(Castro, 2016), en su tesis sobre Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el período 2015. Cuyo objetivo fue: Determinar de qué manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del Sector Metalmecánico de la provincia de Trujillo. Investigación de tipo descriptivo-inductivo; la técnica de recolección de datos fue el análisis fue análisis documental. La muestra fue igual a 22 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado. Concluyó: El préstamo financiero obtenido ha contribuido positivamente en el crecimiento del negocio Metal TruckGroup S.A. ya que podemos estimar un incremento en la solvencia habitual de la empresa del 31.53% posteriormente al pago del empréstito. El préstamo financiero generó activos, y éstos a su vez accedieron subvencionar a la compra de nueva

maquinaria valorizada en más de 60,000 nuevos soles, que se encargará en la realización de sus servicios, así podrá conservar a la par de los contrincantes y maximizará sus ingresos.

(Manrique, 2016), en su tesis sobre Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype comerciales rubro abarrotes del mercado zonal Santa Rosa – Piura al 2016. Cuyo objetivo consistió: Identificar las características de la capacitación y competitividad en las MYPE comerciales rubro abarrotes del mercado zonal santa rosa –Piura al 2016. El tipo de investigación fue descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental, corte transversal, siendo los resultados para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 07 MYPE de una población de 14 trabajadores a quienes se les aplico dos cuestionario estructurado. Concluyó: El nivel de aprendizaje que se encuentran los emprendedores de las MYPE comercial rubro-abarrotes del mercado zonal santa rosa -Piura al 2016 es bajo pero muestran un alto nivel de aprendizaje. Las MYPE comerciales rubro abarrotes del mercado zonal santa rosa –Piura al 2016 tiene un nivel de capacidad para competir y tener las propiedades necesarias lo que les permite mantenerse en el mercado mediante artículos de consumo, importes bajos, promoción y utilización estratégicas.

(López, 2016), en su tesis sobre Caracterización de financiamiento de las micro empresas del sector comercio rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015. Cuyo objetivo fue: Determinar las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Callería 2015. Investigación cuantitativa; diseño descriptivo simple no experimental. La muestra fue 31 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento y la técnica de la encuesta. Concluyó: El 60% de las Mypes encuestadas subvencionan sus movimientos con

efectivos de terceros, el 60% de los préstamos recibidos los emplearon en capital de trabajo, el 40% lo hacen con fondos propios. La mayoría de las Mypes que solicitaron préstamos de terceros, los anticipos concedidos fueron de corto plazo.

(Málaga, 2015), en su tesis sobre Empresas Metalmeccánicas Del Perú, 2011-2014. El objetivo alcanzado consistió en: Determinar en qué medida el costo del financiamiento, influye en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmeccánicas del Perú. Se utilizó la metodología de la investigación científica, además de la encuesta como técnica para recopilar información de especialistas relacionados a los diferentes aspectos del estudio. La muestra fue igual a 30 trabajadores. Concluyó: El importe del préstamo afecta en el trámite de las micro y pequeñas empresas metalmeccánicas del Perú, debido a que adquiere obligaciones crediticias de fuentes no responsables al inicio de sus labores, cuyos ganancias son muy altos, sin acordar qué planes son preferentes para la sociedad. La demostración documental demuestra que el sector más delicado es el de la microempresa. Los entendidos opinan que se les debe preparar para volver su escasa cultura empresarial.

(Altamirano & Alamiro, 2015), en su tesis sobre El financiamiento bancario y la influencia en el crecimiento de las exportaciones de las pequeñas empresas a exportadoras del departamento de Lambayeque en el periodo 2010- 2014. Alcanzó el siguiente objetivo: Describir el financiamiento bancario y la influencia en el crecimiento de las exportaciones de las pequeñas empresas a exportadoras del departamento de Lambayeque en el periodo 2010- 2014. Metodológicamente fue una investigación de enfoque cuantitativo; descriptivo, no experimental y transversal. La muestra de estudio fue 61 trabajadores y la muestra no probabilística fue 32 trabajadores. El instrumento de medición fue el cuestionario estructurado.

Concluyó: La internacionalización de las operaciones están relacionada con la falta de información para ingresos a nuevos mercadillos también al restringido acceso al financiamiento para sus ejecuciones en el exterior. El exportador ya sea antes o después de firmar un convenio tiene que fabricar el bien para esto requiere adquirir insumos contratar mano de obra y arreglar la infraestructura física, para ello solicitar el respaldo económico.

(Chávez, 2015), en su tesis sobre Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete. Logro el siguiente objetivo: caracterizar el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete. Investigación de enfoque cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental. La población muestral fue 42 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado. Concluyó: En el financiamiento, el 20% de las MYPEs que solicitaron préstamo, financió su movimiento productiva con respaldo de terceros, el resto 80% lo hizo con capitales propios; poco menos de 20% de las MYPEs que solicitaron, prestamos de terceros, obtuvo dichos prestamos de organismos no financieros (sistema no bancario), el 25% de las MYPEs que solicitaron préstamo de terceros recibieron de arcas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPEs que solicitaron prestamos de terceros manifestó que el no entidad financiera fue el que les otorgó mayores viabilidades de préstamo.

(Kong & Moreno, 2014), en su tesis sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. El objetivo alcanzado fue: Determinar la relación que existe entre

las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento. Concluyeron: Las fuentes de financiamiento han influido de manera efectiva en el crecimiento de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichos orígenes les han accedido al préstamo para financiar sus inversiones en fundamental de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a un mejoramiento tanto en su fabricación como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor relaciones de bienes para proponer a sus consumidores.

(Hidalgo, 2014), en su tesis acerca de la Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencachadora Llanta Nueva SCA 2014. Cuyo objetivo alcanzado fue: determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencachadora Llanta Nueva SCA 2014. Investigación e enfoque cuantitativo, diseño descriptivo simple; no experimental transversal. La muestra estuvo constituida por 47 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento. Concluyó: El financiamiento incrementa la rentabilidad del negocio de manera importante, cuando la adquisición de la maquinaria es de uso insuperable, llegando al borde de rendimiento de 7.48% al término de la cancelación. Obteniendo un crecimiento medido en la rentabilidad con eso apropiado y perfecto para el crecimiento del negocio.

(Ríos, 2014), en su tesis titulada Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013. Desarrollar la gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013.

Investigación cuantitativa de nivel correlacional, se trabajó con una muestra de 85 trabajadores a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado. Concluyó: La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana, no han aumentado su productividad, debido a que no han desarrollado una buena evaluación no identifican las posibles orígenes que dañan, ocasionando imperfecciones en la toma de decisiones. Las empresas de Courier en Lima Metropolitana no apoyan al trámite de gestión de adquisiciones ocasionando ineficiencias y retraso en el procedimiento de despacho, afectando el rendimiento financiero.

(Meza, 2013), en su tesis sobre La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en lima metropolitana, año 2012. Cuyo objetivo logrado fue: Determinar si la implementación efectiva de una gestión estratégica de costos, influye en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012. Investigación de enfoque cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental. La muestra fue igual a 54 trabajadores a los cuales se les aplicó como instrumento el cuestionario estructurado. Concluyó: Por la falta de pericia competitiva en cada uno de los procedimientos de la gestión del negocio empresa, no se ha logrado los rendimientos esperados; y aún más las empresas no han implementado el método de la cadena de valores para renovar en forma global sus movimientos.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la Región de Ancash, menos la Provincia de Pomabamba; donde

se hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Damian, 2018) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015”, realizado en la ciudad de Sihuas – Perú. Cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015. Cuya metodología de investigación fue: Cuyo diseño fue descriptivo – cuantitativo. Llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a la capacitación:** El 100% de los dueños o representantes de las MYPE no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos, y consideran que la capacitación es una inversión y a la vez no es relevante para el personal que labora en la MYPE, por lo cual, no han recibido ningún tipo de capacitación.

(Regalado, 2016), en su tesis sobre El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas del Perú, caso de la empresa Navismar EIRL Chimbote, 2014. Tuvo como objetivo: determinar y describir la influencia del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas del Perú, caso de la empresa Navismar EIRL Chimbote, 2014. Investigación descriptiva, bibliográfica, documental. Para la recolección de datos se utilizó las fichas bibliográficas. Concluyó: Que el 80% obtuvieron financiamiento en los organismos bancarias solicitadas, el 67% obtuvieron financiamiento a largo plazo, el 81% señalando que el financiamiento mejoro su rendimiento. La ganancia aumento en un 90% en las Mypes que solicitaron mayor respaldo.

(Domínguez, 2013), en su tesis sobre Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype en el sector comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote período 2013. El objetivo logrado fue: describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype en el sector comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote período 2013. Investigación de tipo cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental. Población muestral igual a 6 Mypes. La técnica fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Concluyó: El 75% recibieron el apoyo del banco Continental, el 50% del financiamiento mejoro como rendimiento del capital de trabajo. El 100% de encuestados dijeron que el financiamiento mejoró en gran medida el rendimiento de sus negocios.

(Dextre, 2012), en su tesis acerca del Financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro bordados artesanales La plaza de la provincia de Huaraz-región Ancash, 2012. Cuyo objetivo consistió en: describir el financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro bordados artesanales La plaza de la provincia de Huaraz-región Ancash, 2012. Investigación de tipo cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental y transversal. Se trabajó con una muestra de 40 artesanos a los cuales se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento de medición. Concluyó: El 42% de las Mypes recibieron préstamos bancarios, el 73% que recibieron prestamos cambiaron sus activos fijos, el 15% en capital de trabajo. El 72% dijeron que el rendimiento de sus negocios había mejorado debido a la inversión y el 88% dijeron que las habilidades de los intercambios de los organismos capitalistas estaban motivados a aumentar el rendimiento de sus negocios.

(Cacha, 2012), en su tesis titulada Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de carga pesada distrito de Catac, 2012. Cuyo objetivo logrado fue: determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de carga pesada distrito de Catac, 2012. Se trabajó con el tipo de investigación cuantitativo; con una población de 35 personas, y con una muestra de 35 representantes de las Mype aplicándoles un cuestionario estructurado como instrumento de medición y como técnica la encuesta. Concluyó: El 74% lograron financiamiento a largo plazo mediante garantía, el 57% tiene beneficios a largo plazo, el rendimiento a largo plazo. Su inversión tiene fuerte impacto en el rendimiento de las Mype del sector transportes del distrito de Catac..

2.1.3. Locales.

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la provincia de Pomabamba donde se está llevando la investigación y que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación a nivel local.

2.2. Bases Teóricas.

2.2.1. Teorías del Financiamiento:

2.2.1.1 Fuentes de Financiamiento

Según (Hernández, 2002) cualquiera que sea el caso los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en

lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento.

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

2.2.1.1.1 Fuentes de financiamiento formal

Al respecto Alvarado, Portocarrero, **Trivelli & Venero, (2001)** afirman que las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

2.2.1.1.1.1 Bancos

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

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

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

modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado (Kong & Moreno, 2014).

2.2.1.1.1.2 Cajas municipales de ahorro y crédito

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

(Portocarrero, 2000) Coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. Las instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

2.2.1.1.1.3 Cajas rurales de ahorro y crédito

Según (Conger, Inga, & Webb, 2009) las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

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

2.2.1.1.1.4 Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

(Conger, Inga, & Webb, 2009) las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades.

2.2.1.1.1.5 Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

2.2.1.1.2 Fuentes de financiamiento semiformal

(Alvarado, Portocarrero, Trivelli, & Venero, 2001) Mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el

manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales – BANMAT - y Ministerio de Agricultura – MINAG).

(Conger, Inga, & Webb, 2009) En el Perú las ONG más importantes son como programas de micro finanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.

2.2.1.1.3 Fuentes de financiamiento informal

(Alvarado, Portocarrero, Trivelli, & Venero, 2001) Afirman que el crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

2.2.1.1.3.1 Agiotistas o prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy

reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

2.2.1.1.3.2 Juntas

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

2.2.1.1.3.3 Comerciantes

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados (**Alvarado, Portocarrero, Trivelli, & Venero, 2001**).

2.2.1.1.4 Ahorros Personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún

interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.1.1.5 Fuentes de financiamiento por plazos.

2.2.1.1.5.1 Financiamiento a Corto Plazo.

Según **(Porto, 2004)** desde el punto de vista del empresariado, la forma más habitual de financiarse es a través de fuentes de financiamiento a corto plazo para su empresa. Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento.

2.2.1.1.5.1.1 Financiamiento Interno.

Corrientemente, la financiación interna dentro de este grupo suele ser muy breve debido a que se dan de forma espontánea al ente.

2.2.1.1.5.1.1.1 Proveedores.

El financiamiento a través de los proveedores es la fuente de financiamiento más común y la que usualmente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas. El volumen de este financiamiento aumenta o disminuye dependiendo del arreglo comercial que se posea con el proveedor, debido que las adquisiciones realizadas de esta manera, no son necesarias que se abonen en el acto dado que se le brinda un periodo de gracia llamado “días de cuenta corriente”. Muchas veces este tipo de financiación depende del oferente y su

capacidad para poseer cadenas de pago más largas. Si el proveedor posee una ventaja competitiva como ser “un buen precio de venta” podrá ejercer mayor presión para que se salden sus cuentas corrientes, en cambio sé el oferente carga el precio de su producto con un porcentaje financiero este tolerará una forma de pago más allá de la común. Esta situación hipotética, depende del tipo de mercado y el tipo de producto que se comercialice. Pero lo común es que mientras la cadena de valor esté más cerca del consumidor final, mayor será el costo financiero que formará parte del precio del producto.

2.2.1.1.5.1.1.2 Sueldos y Remuneraciones.

Este tipo de financiación es muy breve pero suele ocurrir con mucha frecuencia en las pequeñas y medianas empresas. Los pasivos generados por esta forma, son estables con los trabajadores como consecuencia de sus operaciones, al adeudarles salario, vacaciones, etc. Con esto, las organizaciones logran cubrir sus déficits en los periodos claves.

2.2.1.1.5.1.1.3 Anticipo de Clientes.

Esta forma de financiamiento se da a través de los clientes, debido a que estos pueden pagar sus cotizaciones antes de recibir la totalidad de la mercadería que se comercializa. Muchas veces para que esto sea posible, la empresa que provee ofrece un descuento considerable para poder resarcir al cliente por tomar sus fondos y disponer de ellos. En la mayoría de los casos, dicho descuentos es el cargo financiero con el cual se carga el producto.

2.2.1.1.5.1.2 Financiamiento Externo.

Según (SHAO, 2008) esta categoría se logra mediante el acceso a entidades financieras con las que se logra un acuerdo que se celebra entre un banco (o entidad financiera) y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que se le dará al prestatario durante un período definido.

2.2.1.1.5.1.2.1 Factoring.

Realizar una operación de factoring, implica vender las cuentas por cobrar. Una empresa puede convertir sus facturas en dinero confiriéndole sus derechos a una sociedad de factoring, la cual descuenta o anticipa el importe a la empresa una vez deducidos los intereses. Esta empresa asume el riesgo de cobrabilidad de las cuantías a cobrar, dejando libre al vendedor de la responsabilidad sobre el cobro (no es solidario con la deuda), pasando a ser total responsabilidad de la sociedad de factoring. A estas cuentas a cobrar, se le realizan un importante descuento al valor de las cuentas por cobrar cuando las compra.

2.2.1.1.5.1.2.2 Créditos a Corto Plazo.

Este es el medio fundamental por el cual se financia una pequeña y mediana empresa. Aquí, el sistema bancario pone en circulación el dinero que recauda mediante los depósitos de terceros poniendo a disposición de las empresas un fondo determinado para un periodo de tiempo determinado. Generalmente, los préstamos bancarios a corto plazo se dan con un plazo de seis a doce meses. Los costos en los cuales se infieren para contraer esta forma de financiación son abonados por el tomador del crédito y se basan en comisiones y el interés que se calcule por la suma de dinero prestada. Los créditos, al ser brindados por

entidades financieras reguladas tienen topes reglamentados por el Banco Central para evitar que se produzcan actos de usura. Si se llega al momento de cancelar totalmente la deuda y la empresa tomadora del crédito no ha cancelado todas sus cuotas, la entidad financiera podrá cobrar penalidades por no cancelar la deuda en el tiempo establecido con anterioridad.

2.2.1.1.5.2 Financiamiento a Largo Plazo.

(Shim, 2009) sostiene que las empresas no siempre piensan en producir un mismo producto y mantener la porción de mercado que este les otorga y por ello debe colocar nuevos productos en nuevos mercados o el mismo producto en un mercado nuevo, esto depende de la estrategia genérica que implemente. Por lo tanto, la empresa debe tomar deuda a largo plazo. Esta forma de financiamiento generalmente es utilizada para poder realizar inversiones de gran envergadura, para lograr el objetivo y así poder pagar los saldos de esta nueva deuda contraída con las ganancias que genere este nuevo proyecto. En este punto, hay que destacar que toda deuda a largo plazo, es aquella que se debe esperar más de un año para poder cancelarla.

Dentro del financiamiento a largo plazo, se observa que se debe decidir entre financiarse con recursos propios o externos a la empresa. Dicha financiación debe ser utilizada para adquirir activos que se utilicen para generar nuevos flujos de efectivos para beneficiar a la empresa en sus operaciones.

2.2.1.1.5.2.1 Financiamiento Interno.

El financiamiento por medio interno es la forma más rápida que tiene una organización para lograr “fondarse” más allá de tener que esperar al cierre del ejercicio para poder disponer de ellos.

2.2.1.1.5.2.1.1 Amortizaciones.

Siguiendo el orden de la secuencia aparece como forma de financiamiento las amortizaciones. Esta categoría es agregada como medio de financiación por parte de una empresa, debido a que contablemente las amortizaciones constituyen un costo, generando un egreso de fondos por parte de la organización, pero en la realidad casi ninguna organización crea un fondo de amortizaciones que llegado el momento será utilizado para reemplazar el bien que se amortiza. Por lo dicho anteriormente, las amortizaciones representan un medio de financiación interno mediante el cual la empresa puede acceder año a año.

2.2.1.1.5.2.2 Financiamiento Externo.

Según (Cleri, 2012) las fuentes de financiación externas, provienen de la actividad externa de la organización y se contraen con personas u organismos ajenos a la empresa.

2.2.1.1.5.2.2.1 Capital Social.

Este tipo de financiamiento generalmente no es tenido en cuenta por las pequeñas y medianas empresas debido a ampliar su capital a otros miembros de la familia o a personas desconocidas para poder financiarse, hace pensar a los propietarios que se puede perder control sobre las decisiones de la empresa. Este tipo de financiamiento requiere que se emitan acciones o cuotas (depende de la forma orgánica de la empresa) que serán adquiridas por un monto. Con esto se logra el ingreso de un gran flujo de fondos.

2.2.1.1.5.2.2.2 Créditos a Largo Plazo.

Los créditos a largo plazo son universalmente contratos mediante el cual una entidad financiera provee de determinado fondo o capital que será cancelado en un

periodo mayor a un año. Generalmente, este tipo de financiamiento tiene como fin invertir en bienes para aumentar las ganancias. Existen diversos métodos por los cuales contraer créditos para financiarse que serán desarrollados en los capítulos escritos más adelante.

2.2.1.1.5.2.2.3 Compras a Plazo.

El financiamiento por medio de compras a largo plazo es poco común en la actualidad. Pero este tipo de financiamiento se basa en la adquisición de un bien que será saldado en un plazo mayor a un año. Los saldos de los pagos son mensuales y pueden o no poseer un costo implícito. Un ejemplo de una compra a plazo es el contrato de Leasing, mediante el cual una empresa (Dador) compra un bien determinado, y se lo entrega a otra (Tomador) para que lo utilice. El Tomador deberá pagar una cuota periódica por el uso del bien, con un monto acordado entre ambas partes durante la vigencia del contrato. Al final del contrato el tomador tendrá una opción de compra de dicho bien por un monto que es fijado en el contrato firmado anteriormente.

2.2.2. Teorías de Capacitación:

2.2.2.1 Teoría de capacitación.

(Chiavenato, 2010), en su libro define la capacitación como: Un proceso educativo por medio del cual las personas adquieren conocimientos, habilidades y actitudes para el desempeño de sus cargos. Es un proceso educacional porque su fin es la formación y preparación de las personas. Esta orientación eminentemente hacia el desempeño del cargo ya sea actual o futura en la empresa.

2.2.2.2 Fases de las Capacitación.

(Gómez, 2005), menciona tres fases de contenidos, incluidos en la capacitación:

- Transmisión de informaciones y conocimientos que contempla información sobre el trabajo, la empresa, sus productos o servicios, sus reglas y reglamentos internos, su estructura organizacional, etc. Es la capacitación que se brinda generalmente al personal de ingresos.
- Desarrollo de habilidades y destrezas relacionadas con el cargo actual o futuro, generalmente asociados a actividades motoras y manualmente que exigen capacitación y practica constante.
- Desarrollo de actitudes se pretende transformar las actitudes negativas o inadecuadas en positivas o favorables.

2.2.2.3 Clases de capacitación.

Para Porter, (2008) la capacitación se divide en tres grandes grupos:

2.2.2.3.1 Capacitación para el trabajo: Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

2.2.2.3.2 Capacitación promocional: Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.

2.2.2.3.3 Capacitación en el trabajo: Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la

capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

2.2.2.4 Tipos de capacitación.

(Lambin, 2005) Define que los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con criterios diversos:

2.2.2.4.1 Capacitación Informal

Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos.

2.2.2.4.2 Capacitación Formal

Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller.

2.2.2.5 Importancia de la capacitación.

(Chiavenato, 2010) 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 la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas 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.

Para (Ivancevich, 2009) la capacitación es importante ya que la capacitación ha demostrado ser un medio muy eficaz para hacer productivas a las personas, su eficacia se ha demostrado en más del

80% de todos los programas de capacitación. No obstante, los gerentes no deben dar por hecho que exista una relación causal entre el conocimiento impartido o las destrezas enseñadas y el aumento significativo de la productividad. Se deben impartir programas diseñados para transmitir información y contenidos relacionados específicamente al puesto de trabajo o para imitar patrones de procedimientos. Los futuristas afirman que el personal requerirá capacitación muchas veces durante toda su vida laboral. La mayoría de las personas disfrutan la capacitación y la consideran útil para su carrera.

2.2.3. Teorías de Rentabilidad:

2.2.3.1 Tipos de Rentabilidad

2.2.3.1.1 Rentabilidad Económica: La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa. La rentabilidad económica es útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero para empresas en distintos sectores económicos (por ejemplo, siderurgia y comercio) ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

2.2.3.1.2 Rentabilidad Financiera: Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener el lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

2.2.3.1.3 Rentabilidad sobre ventas: Este tipo de rentabilidad mide el margen sobre venta, o sea, la relación entre las utilidades netas y las ventas totales. La utilidad neta, significa la utilidad obtenida después del pago de intereses. El margen sobre ventas es la primera fuente de rentabilidad de la empresa. Las otras medidas de rentabilidad depende de ella, es decir, si la rentabilidad sobre ventas es nula (Pérez, 2010).

2.2.3.2 Indicadores de Rentabilidad

(Koontz & Weihrich, 2004), indican que para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir ventas en utilidades. Los más usados son:

2.2.3.2.1 Margen bruto de utilidad: Muestra el porcentaje de las ventas netas que permite a las empresas cubrir sus gastos operativos y financieros.

2.2.3.2.2 Margen neto de utilidad: Mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad vendida.

2.2.3.2.3 Margen operacional: Indica la cantidad de ganancias operativos por cada unidad vendida.

2.2.3.3 Formas de elevar la rentabilidad.

Según (Quiroz, 2006) para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo. Hay cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

2.2.3.3.1 Aumentar las ventas. Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

2.2.3.3.2 Mejorar la mezcla de ventas y clientes. En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulo y premios a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, deles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incremente su línea de productos nuevos y mejorados y establezca una atractivo política de precios.

2.2.3.3.3 Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundara en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: energía, correos, teléfonos entre otros.

2.2.3.3.4 Mejorar procesos. Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos.

2.2.3.3.5 Eliminar actividades que no dan valor. Este es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor. Para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción.

2.2.3.4 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Para (Sanchez, 2002) entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste

medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Finalmente, para Sosa, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador.

2.2.4. Teorías de micro y pequeñas empresas:

Según el Art.2 de la **ley 28015 (2003)** 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, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del **Rosario (2009)** nos dice que 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.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

2.2.4.1 La Ley fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

2.2.4.2 La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas.

Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N°

30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial,
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

2.2.4.3 En el aspecto tributario

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se

refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

2.2.4.4 En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y

medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086. Asimismo, se proroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

2.2.4.5 Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e

incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

LEY N° 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa. Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de Financiamiento:

(Hernández, 2002) define el financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero

básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

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

2.3.2. Definiciones de Capacitación:

(Ferruz , 2000), define la capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las

Mype, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

2.3.3. Definiciones de Rentabilidad:

(León & Schreiner, 2012) definen 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.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori (Sanchez, 2002)

2.3.4. Definiciones de micro y pequeñas empresas:

Según (Foschiatto & Stumpo, 2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

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

2.3.4.1 Características de las MYPES

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

2.3.4.1.1 El número de trabajadores:

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

2.3.4.1.2 Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Para (ProInversion, 2007) entre las características comerciales y administrativas de las MYPES destacan las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

III METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación.

Será el diseño descriptivo simple – no experimental – transversal; será descriptivo porque se recolectarán datos de la realidad natural; no experimental porque no se manipularán deliberadamente ninguna de las variables de estudio y transversal, porque la recolección de datos se realizará en un solo momento (Torres, 2001); Cuyo diagrama es:

M → O dada una muestra realizar una observación.

Dónde:

M = muestra

O = Observación

3.2. Población y Muestra.

3.2.1. Población.

El universo será conformado por los administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de la provincia de Pomabamba.

N = 25 administradores y/o propietarios.

3.2.2. Muestra.

La muestra es el subconjunto o parte de la población, el tamaño de la muestra se obtendrá mediante el muestreo no probabilístico intencional, por decisión; porque el tamaño de la población fue pequeño (Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagómez, 2013).

n = 25 administradores y/o propietarios

3.3. Definición y operacionalización de las variables.

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores		scala de medición
Variable 1: caracterización financiamiento y capacitación.	El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido	La variable comprende las siguientes dimensiones: fuentes de financiamiento, financiamiento por plazos, fases de la capacitación. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado.	Fuentes de financiamiento	Financiamiento formal	1. ¿Solicitó financiamiento formal para financiar su micro empresa?	Nominal
				Bancos	2. ¿Solicitó financiamiento a bancos para financiar su micro empresa?	Nominal
				Cajas de ahorro y crédito	3. ¿Solicitó financiamiento en las cajas de ahorro y crédito para su micro empresa?	Nominal
				Financiamiento informal	4. ¿Su micro empresa fue financiada mediante	Nominal

	(Lerma, Martín & Castro, 2007).				financiamiento informal?		
				Ahorros personales	5. ¿Financió su micro empresa con ahorros personales?	Nominal	
				Financiamiento por plazos	Financiamiento a corto plazo	6. ¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo?	Nominal
					Financiamiento a largo plazo	7. ¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a largo plazo?	Nominal
				Fases de la capacitación	Desarrollar conocimientos	8. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de su micro empresa?	Nominal

				Desarrolla habilidades	9. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus habilidades en beneficio de su micro empresa?	Nominal
				Desarrollan actitudes	10. ¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa?	Nominal
Variable 2: 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	La variable rentabilidad comprende las siguientes dimensiones: tipos de rentabilidad, formas	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica	1. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad económica?	Nominal
				Rentabilidad financiera	2. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad financiera?	Nominal

	<p>empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades (León &Schreiner, 2012).</p>	<p>de elevar la rentabilidad. Por ser una variable nominal se medirá con el cuestionario estructurado.</p>		Rentabilidad sobre las ventas	3. ¿Su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas?	Nominal
			Formas de elevar la rentabilidad	Aumenta las ventas	4. ¿Con la capacitación su micro empresa aumenta las ventas?	Nominal
				Mejora las ventas y clientes	5. ¿Con la capacitación su micro empresa mejora la relación de las ventas con los clientes?	Nominal
				Reduce costos de los recursos	6. ¿Con la capacitación su micro empresa reduce los costos de los recursos de personal?	Nominal

				Mejora los procesos de las ventas	7. ¿Con la capacitación su micro empresa mejoró los procesos de ventas?	Nominal
				Mejora la rentabilidad de la empresa	8. ¿Su micro empresa mejoró su rentabilidad en este último año?	Nominal

3.4. Técnicas e Instrumentos.

3.4.1. Técnicas.

Encuesta: será una técnica que permitió elaborar un conjunto de preguntas o ítems en función de las variables e indicadores de estudio

3.4.2. Instrumentos.

Cuestionario estructurado: será un formato elaborado específicamente con base a la técnica de estudio; cuya utilidad fue para la recolección de datos de la muestra de estudio (**Ángeles, 2005**).

3.5. Plan de Análisis.

Se utilizará la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario.

3.6. Matriz de consistencia.

La matriz de consistencia, se encuentra en el anexo 01.

3.7. Principios éticos.

De acuerdo a la posición de los autores **Pollit & Hungler (1984)**, en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación. Se aplicarán los siguientes principios éticos:

El conocimiento informado: este principio se cumplirá a través de la información que se dio a los administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de la provincia de Pomabamba.

El principio del respeto a la dignidad humana: se cumplirá con el principio de no mellar la dignidad de los administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de la provincia de Pomabamba.

Principio de Justicia: Comprenderá el trato justo antes, durante y después de su participación, se tendrá en cuenta:

- La selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio.
- El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

Privacidad: toda la información recibida en el presente estudio se mantendrá en secreto y se evitará ser expuesto, respetando la intimidad de los administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de la provincia de la Pomabamba, siendo útil sólo para fines de la investigación.

Honestidad: se informará a los administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de la provincia de la Pomabamba los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados.

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir la caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba en el 2016.

Tabla 01.

Distribución de la muestra, según financiamiento formal para su micro empresa.

Financiamiento formal para su micro empresa	fi	%
a) Sí	12	48
b) No	8	32
c) No responde	5	20
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 02.

Distribución de la muestra, según financiamiento de bancos para financiar su micro empresa.

Financiamiento de bancos para financiar su micro empresa	fi	%
a) Sí	5	20
b) No	16	64
c) No responde	4	16
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 03.

Distribución de la muestra, según financiamiento en cajas de ahorro y crédito para su micro empresa.

Financiamiento en cajas de ahorro y crédito para su micro empresa	fi	%
a) Sí	13	52
b) No	8	32
c) No responde	4	16
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 04.

Distribución de la muestra, según financiamiento informal para su micro empresa.

Financiamiento informal para su micro empresa	fi	%
a) Sí	2	8
b) No	19	76
c) No responde	4	16
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 05.

Distribución de la muestra, según financiamiento con ahorros personales.

Financiamiento con ahorros personales	fi	%
a) Sí	18	72
b) No	3	12
c) No responde	4	16
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotos de provincia de Pomabamba.

Tabla 06.

Distribución de la muestra, según financiamiento a corto plazo.

Financiamiento a corto plazo	fi	%
a) Sí	13	52
b) No	10	40
c) No responde	2	8
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotos de provincia de Pomabamba.

Tabla 07.

Distribución de la muestra, según financiamiento a largo plazo.

Financiamiento a largo plazo	fi	%
a) Sí	4	16
b) No	19	76
c) No responde	2	8
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 08.

Distribución de la muestra, según desarrollo de conocimiento mediante la capacitación.

Desarrollo de conocimiento mediante la capacitación	fi	%
a) Sí	20	80
b) No	2	8
c) No responde	3	12
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 09.

Distribución de la muestra, según desarrollo de habilidades en beneficio de su micro empresa mediante la capacitación.

Desarrollo de habilidades en beneficio de su micro empresa mediante la capacitación	fi	%
a) Sí	18	72
b) No	4	16
c) No responde	3	12
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 10.

Distribución de la muestra, según desarrollo de actitudes positivas en beneficio de su micro empresa.

Desarrollo de actitudes positivas en beneficio de su micro empresa	fi	%
a) Sí	17	68
b) No	6	24
c) No responde	2	8
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba en el 2016.

Tabla 11.

Distribución de la muestra, según rentabilidad económica en su micro empresa.

Rentabilidad económica en su micro empresa	fi	%
a) Sí	19	76
b) No	4	16
c) No responde	2	8
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 12.

Distribución de la muestra, según rentabilidad financiera en su micro empresa.

Rentabilidad financiera en su micro empresa	fi	%
a) Sí	18	72
b) No	4	16
c) No responde	3	12
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 13.

Distribución de la muestra, según rentabilidad sobre las ventas.

Rentabilidad sobre las ventas	fi	%
a) Sí	20	80
b) No	3	12
c) No responde	2	8
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 14.

Distribución de la muestra, según aumento de ventas con la capacitación.

Aumento de ventas con la capacitación	fi	%
a) Sí	21	84
b) No	3	12
c) No responde	1	4
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 15.

Distribución de la muestra, según mejora de la rentabilidad en el último año.

Mejora de la rentabilidad en el último año	fi	%
a) Sí	18	72
b) No	6	24
c) No responde	1	4
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir cómo el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad influyen en la gestión de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio- rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016.

Tabla 17.

La capacitación influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.

Reducción de costos de los recursos de personal	fi	%
a) Sí	25	100
b) No	0	0
c) No responde	0	0
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 18.

La rentabilidad mejoró la gestión de su micro y pequeña empresa

Mejora de los procesos de ventas en su micro empresa	fi	%
a) Sí	25	100
b) No	0	0
c) No responde	0	0
Total	25	100

Fuente: Administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

Tabla 16.

El financiamiento influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.

Mejor relación de las ventas con los clientes	fi	%
a) Sí	25	100
b) No	0	0
c) No responde	0	0
Total	25	100

Fuente: administradores y/o propietarios de las Mypes de abarrotes de provincia de Pomabamba.

4.2. Análisis de resultados.

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1:

Tabla 01

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 48% afirmaron que habían solicitado financiamiento formal para financiar su micro empresa.

Los resultados hallados en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Berardo, 2014) sobre Financiamiento de PyMEs en el mercado de capitales. Concluyó: se puede confirmar que si la Compañía Rizzi Distribuciones buscaría conseguir dinero del Mercado de Capitales con el fin de cumplir sus objetivos planificadas de negocios para aumentar su ubicación financiera a corto tiempo en las condiciones pactadas en el presente trabajo seguramente lo haría con celebridad.

Los resultados de ambas investigaciones se relacionan directamente porque las micro empresas solicitaron financiamiento formal; mientras que en la Pymes buscan conseguir dinero para cumplir sus objetivos siendo el financiamiento importante.

Tabla 02

Del total de 100% de encuestados, el 64% indicaron no haber solicitado financiamiento a bancos para financiar su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Logreira & Bonett, 2017) sobre Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia. Quien concluyó: las microempresas entienden muy poco de préstamos y se restringen a utilizar las más comunes, como lo son sus deudas acumuladas y préstamos con bancos comerciales. Es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los préstamos y

crecimiento de la empresa.

Ambos resultados se relacionan directamente porque las micro empresas de abarrotes no financiaron las micro empresa con los bancos; mientras que en la microempresas de sector textil entienden muy poco de financiamiento y por lo tanto no solicitan financiamiento para su micro empresa.

Tabla 03

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestados, el 52% afirmaron haber solicitado financiamiento en cajas de ahorro y crédito para financiar sus micro empresas.

Los resultados encontrados en la presente investigación se diferencian con la tesis de (Altamirano & Alamiro, 2015) sobre El financiamiento bancario y la influencia en el crecimiento delas exportaciones de las pequeñas empresas a exportadoras del departamento de Lambayeque en el periodo 2010- 2014. Quien concluyó: la internacionalización de las operaciones están relacionada con la falta de información para ingresos a nuevos mercadillos también al restringido acceso al financiamiento para sus ejecuciones en el exterior.

Los resultados de ambas investigaciones se diferencian porque las micro empresa de abarrotes solicitaron financiamiento en cajas de ahorro y crédito; mientras que en las microempresas exportadoras el acceso al financiamiento es restringido.

Tabla 04

Del total de 100% igual a 25 encuestados, el 76% indicaron que las micro empresas no financian mediante financiamiento informal.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan

con la tesis de (Bustos, 2013) sobre Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. Concluyó: no se dispuso un solo patrón de aprendizaje para un solo sector, es decir, se constituyeron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya aclaración obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de emprendedores que conforma cada sector y la categoría de ventas e ingresos alcanzados.

Los resultados de las ambas investigaciones tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes no fueron financiadas mediante financiamiento formal; mientras que Bustos sostiene que la micro empresa no obtuvo la venta propuesta por falta de financiamiento.

Tabla 05

Del 100% igual a 72% administradores y/o propietarios encuestados, el 72% afirmaron haber financiado su micro empresa con ahorros personales.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Vecela, 2013) sobre Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. Quien concluyó: existe demasiado descuido en los poseedores de las PYMES, dificultades de carencia de trabajadores competentes, la adecuación tecnológica y los procedimientos financieros. Los dueños o propietarios generalmente no están preparados a evolucionar un procedimiento administrativo que les permita visualizar su negocio a prolongado periodo.

Ambos resultados se relacionan directamente porque las micro empresas de abarrotes financiaron su micro empresa con ahorros personales y en las Pymes los dueños no están preparados para la evaluación de un procedimiento administrativo.

Tabla 06

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestados, el 52% indicaron que su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo.

Los resultados hallados en la presente investigación se relacionan con la tesis de (López, 2016) sobre Caracterización de financiamiento de las micro empresas del sector comercio rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015. Quien concluyó: el 60% de las Mypes encuestadas subvencionan sus movimientos con efectivos de terceros, el 60% de los préstamos recibidos los emplearon en capital de trabajo, el 40% lo hacen con fondos propios.

Ambos resultados tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes se obtuvo financiamiento a corto plazo; mientras que en la micro empresa del sector comercio del distrito de Callería más de la mitad subvencionaban sus movimientos con efectivos y préstamos recibidos.

Tabla 07

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 76% indicaron que su micro empresa no obtuvo financiamiento a largo plazo.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Valencia, 2016) sobre Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype comerciales rubro abarrotes del mercado zonal Santa Rosa – Piura al 2016. Concluyó: las MYPE comerciales rubro abarrotes del mercado zonal santa rosa –Piura al 2016 tiene un nivel de capacidad para competir y tener las propiedades necesarias lo que les permite mantenerse en el mercado mediante artículos de consumo, importes bajos, promoción y utilización estratégicas.

Ambos resultados tienen una relación directa porque las micro empresas

de abarrotes no se obtuvo financiamiento a largo plazo; mientras que en las Mypes de Santa Rosa tienen un nivel de capacidad para competir en el mercado, con precios bajos y promociones.

Tabla 08

Del 100% igual a 25 encuestados, el 80% afirmaron que la capacitación a sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de sus micro empresas.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Castro, 2016) sobre Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmeccánico de la provincia de Trujillo en el período 2015. Quien concluyó: el préstamo financiero obtenido ha contribuido positivamente en el crecimiento del negocio Metal TruckGroup S.A. ya que podemos estimar un incremento en la solvencia habitual de la empresa del 31.53% posteriormente al pago del empréstito.

Ambos resultados tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes los trabajadores desarrollaron conocimientos con la capacitación; mientras que en las Mypes de Trujillo el préstamo financiero mejor el crecimiento del negocio.

Tabla 09

Del total de 100% de encuestados, el 72% afirmaron que la capacitación en sus trabajadores desarrolló habilidades en beneficio de su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Chávez, 2015) sobre Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete.

Concluyó: en el financiamiento, el 20% de las MYPEs que solicitaron préstamo, financió su movimiento productivo con respaldo de terceros, el resto 80% lo hizo con capitales propios; poco menos de 20% de las MYPEs que solicitaron, prestamos de terceros.

Los resultados de ambas investigaciones se relacionan directamente porque las micro empresas de abarrotes los trabajadores desarrollaron sus habilidades; mientras que en la micro empresa de San Luis con el financiamiento mejoraron sus movimientos económicos.

Tabla 10

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados, el 68% indicaron que la capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Damian, 2018) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015”, concluyó, que el 100% de los dueños o representantes de las MYPE consideran que la capacitación es una inversión y a la vez no es relevante para el personal que labora en la MYPE, por lo cual, no han recibido ningún tipo de capacitación.

Ambos resultados hablan de la capacitación, sin embargo, no coinciden en sus resultados.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Tabla 11

Del 100% igual a 25 encuestados, el 76% dijeron que su micro empresa obtiene rentabilidad económica.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Fatama, 2016) sobre Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. Quien concluyó: el 76.47% de las MYPEs averiguadas alcanzo su financiamiento de terceros, el 47% lo alcanzo de organismos financieros y no financieros respectivamente, el 58.82% fue a extensos periodos y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo.

Ambas investigaciones tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes obtuvieron rentabilidad económica; y en la micro empresa de Punchana más de la mitad de Mypes alcanzaron financiamiento con terceros.

Tabla 12

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 72% afirmaron que su micro empresa obtiene rentabilidad financiera.

Los resultados encontrados en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Hidalgo, 2014) sobre Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencauchadora Llanta Nueva SCA 2014. Quien concluyó: el financiamiento incrementa la rentabilidad del negocio de manera importante, cuando la adquisición de la maquinaria es de uso insuperable, llegando al borde de rendimiento de 7.48% al término de la cancelación.

Los resultados de ambas investigaciones tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes obtienen rentabilidad financiera, y en la micro empresa de reencauchadora Llanta Nueva SCA el financiamiento incrementó la rentabilidad de la empresa.

Tabla 13

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestados, el 80% afirmaron que su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas.

Los resultados encontrados en la presente investigación se diferencian con la tesis (Ríos, 2014) sobre Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013. Quien concluyó: la mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana, no han aumentado su productividad, debido a que no han desarrollado una buena evaluación no identifican las posibles orígenes que dañan, ocasionando imperfecciones en la toma de decisiones.

Los resultados de las ambas investigaciones tienen una diferencia porque las micro empresas de abarrotes obtienen rentabilidad sobre las ventas y en la micro empresa de Courier en Lima Metropolitana no han aumentado su productividad debido a la falta de financiamiento.

Tabla 14

Del 100% igual a 25 encuestados, el 84% afirmaron que sus micro empresas han teniendo en cuenta a la capacitación aumentando las ventas.

Los resultados hallados en la presente investigación se diferencian con la tesis de (Meza, 2013) sobre La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012. Concluyó: por la falta de pericia competitiva en cada uno de los procedimientos de la gestión del negocio empresa, no se ha logrado los rendimientos esperados; y aún más las empresas no han implementado el método de la cadena de valores para renovar en forma global sus movimientos.

Los resultados de ambas investigaciones se diferencian porque las micro empresas de abarrotes aumentaron las ventas con la capacitación;

mientras que Meza sostiene que por falta de pericia no se logró rendimientos esperados en la empresa.

Tabla 15

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 72% indicaron que en su micro empresa mejoró la rentabilidad en el último año.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Cacha, 2012) en su tesis titulada Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de carga pesada distrito de Catac, 2012. Quien concluyó: el 74% lograron financiamiento a largo plazo mediante garantía, el 57% tiene beneficios a largo plazo, el rendimiento a largo plazo. Su inversión tiene fuerte impacto en el rendimiento de las Mype del sector transportes del distrito de Catac.

Ambos resultados tienen una relación directa porque las micro empresas de abarrotes mejoraron la rentabilidad en el último año; mientras que en la micro empresa del sector transportes al lograr el financiamiento en más de la mitad tuvo impacto en el rendimiento económico de su negocio.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Tabla 16

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, indicaron que el financiamiento influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Castro, 2016), en su tesis sobre Incidencia de las fuentes de

financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el período 2015. Concluyó: El préstamo financiero obtenido ha contribuido positivamente en el crecimiento de la empresa, generando activos. Así mismo, para (Kong & Moreno, 2014), en su tesis sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Concluyó: Que las fuentes de financiamiento han influido de manera efectivo en el crecimiento de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas orígenes les han accedido al préstamo para financiar sus inversiones en capital trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a un mejoramiento tanto en su fabricación como en sus ingresos.

Ambos resultados se relacionan directamente porque las micro empresas de abarotes financian su actividad de manera eficiente y eficaz, con la finalidad de que su empresa siga creciendo.

Tabla 17

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, indicaron que la capacitación influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Damian, 2018) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarotes de la ciudad de Sihuas, 2015”, concluyó, que el 100% de los dueños o representantes de las MYPE no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos, y consideran que la capacitación

es una inversión y a la vez no es relevante para el personal que labora en la MYPE, por lo cual, no han recibido ningún tipo de capacitación.

Ambos resultados hablan de la capacitación, dando a conocer que las micro empresas de abarrotes capacitan a su personal de manera eficiente y eficaz, sin embargo el autor comparado de los antecedentes internacionales da como resultado que no han capacitado a su personal (indicando lo contrario).

Tabla 18

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, indicaron que la rentabilidad mejoró la gestión de su micro y pequeña empresa.

Los resultados obtenidos en la presente investigación se relacionan con la tesis de (Fatama, 2016), en su tesis acerca de la Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016. Concluyó: El 100% de las MYPEs considera que el rendimiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Así mismo, para (Hidalgo, 2014) en su tesis acerca de la Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencauchadora Llanta Nueva SCA 2014. Concluyó: El financiamiento incrementa la rentabilidad del negocio de manera importante.

Ambos resultados se relacionan directamente porque la micro empresas de abarrotes han mejorado su rentabilidad teniendo en cuenta la capacitación y el financiamiento.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las características relevantes del financiamiento y capacitación de las MYPE estudiadas son: La totalidad (100%) de los dueños y/o representantes legales afirmaron que han solicitado financiamiento formal; la mayoría (80%) afirman que la capacitación a sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de sus micro empresas; alrededor de 2/3 (76%) no financian mediante financiamiento informal y no obtienen financiamiento a largo plazo; alrededor de 2/3 (72%) financian sus micro empresas con ahorros personales y que la capacitación en sus trabajadores desarrolló habilidades en beneficio de su micro empresa; más de la mitad (68%) indican que la capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de sus micro empresas; más de la mitad (64%) no han recurrido su financiamiento a bancos; un poco más de la mitad (52%) afirman haber solicitado financiamiento en cajas de ahorro y crédito a corto plazo.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio - rubro abarrotes, de la provincia de Pomabamba, en el 2016: La mayoría (84%) de los dueños y/o representantes legales afirmaron que sus micro empresas han teniendo en cuenta a la capacitación lo cual aumentó las ventas; La mayoría (80%) obtiene rentabilidad sobre las ventas; alrededor de 2/3 (76%) obtienen rentabilidad económica; alrededor de 2/3 (72%) obtiene rentabilidad financiera y mejoraron su rentabilidad en el último año.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

El financiamiento, capacitación y rentabilidad influyen en la gestión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba, 2016: A partir de lo siguiente: La totalidad (100%) de los dueños y/o representantes legales afirmaron que el financiamiento y la capacitación influyó en la gestión de sus micro y pequeñas empresas, mejorando su rentabilidad.

VI ASPECTO COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas.

- Altamirano, A., & Alamiro, R. (2015). *El financiamiento bancario y la influencia en el crecimiento de las exportaciones de las pequeñas empresas a exportadoras del departamento de Lambayeque en el periodo 2010- 2014. Tesis de Titulación.* Lambayeque: Pedro Ruíz Gallo.
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú.* Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Ángeles, E. (2005). *Método y técnicas de investigación.* México: Trillas.
- Arostegui, Á. A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.* BUENOS AIRES: UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>
- Berardo, C. F. (2014). *Financiamiento de PyMEs en el mercado de capitales. Tesis de Titulación.* ECUADOR: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ECUADOR. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8080/tesis/bitstream/handle/11185/631/tesis.pdf?sequence=1>
- Bustos, J. J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas.* MEXICO: UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO. Obtenido de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/Index.html>
- Cacha. (2012). *Financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de carga pesada distrito de Catac, 2012. Tesis de Titulación.* Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Castro, S. M. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de*

- Trujillo en el período 2015. Tesis de Titulación.* Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo. Obtenido de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chávez, D. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete. Tesis de Titulación.* San Luis: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chiavenato, I. (2010). *La administración de Personal.* Obtenido de <http://apuntesutn.foroactivo.com/t343-idalberto-chiavenato-modulo-libro-y-resumen>
- Cleri, C. (2012). *El Libro de las Pymes.* Buenos Aires: Granica.
- Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú.* Lima: Editorial supergráfica S.R.L.
- Damian, S. (2018) *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.* (Tesis para optar el título profesional de contrador público).Universidad Los Ángeles de Chimbote. Chimbote Perú.
- Dextre. (2012). *Financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro bordados artesanales La plaza de la provincia de Huaraz-región Ancash, 2012. Tesis de Titulación.* Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Domínguez. (2013). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mype en el sector comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote período 2013. Tesis de Titulación.* Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Fatama, J. E. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.* IQUITOS - PERU: ULADECH CATOLICA. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1187/FI>

NANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_FATAM
A_SALDANA_JOSE_ESTEBAN.pdf?sequence=1

- Ferruz , L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Foschiatto, P., & Stumpo, G. (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Italia: CEPAL.
- Gómez, M. (2005). *Competitividad después de la devaluación*. México: Prentice Hall.
- Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. Obtenido de <http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Hidalgo. (2014). *Influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa reencauchadora Llanta Nueva SCA 2014. Tesis de Titulación*. Universidad Nacional de Trujillo: Trujillo.
- Hinojosa, C. (2012). *Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas*. Obtenido de <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>
- Ivancevich, J. (2009). *Gestión, calidad y competitividad*. Obtenido de <http://www.buenastareas.com/materias/gesti%C3%B3n-calidad-y-competitividad/40>
- Kong, J., & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Tesis de Titulación*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Koontz, H., & Weihrich, K. (2004). *Administración una Perspectiva Global 12ª ed*. México: McGraw -Hill Interamerican.
- Lambin, J. (2005). *Marketing estratégico. 3ª ed*. México: Mc. Graw Hill.
- León, J., & Schreiner, M. (2012). *Financiamiento para la micro y pequeña empresa y algunas líneas de acción*. Lima: Grijley.

- Lerma, A., Martín, A., & Castro, A. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Obtenido de <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Logreira, C., & Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia*. BARRANQUILLA: UNIVERSIDAD DE LA COSTA. Obtenido de <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- López, J. (2016). *Caracterización de financiamiento de las micro empresas del sector comercio rubro abarrotes en el distrito de Calería, 2015*. Pucallpa - Perú: ULADECH CATOLICA. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO_MYPES_LOPEZ_PAIMA_JACLYN.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Málaga, M. (2015). *Empresas Metalmecánicas Del Perú, 2011-2014. Tesis Doctoral*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Manrique, L. (2016). *Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype comerciales rubro abarrotes del mercado zonal Santa Rosa – Piura al 2016. Tesis de Titulación*. PIURA - PERU: ULADECH CATOLICA. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1049/CAPACITACION_COMPETITIVIDAD_MANRIQUE VALENCIA_LEANDRO.pdf?sequence=4
- Meza, V. (2013). *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012. Tesis de Titulación*. Lima: Universidad San Martín de Porras.

- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Pérez, J. (2010). *Gestión por Procesos*. Madrid: ESIC.
- Porto, J. (2004). *Fuentes de Financiación*. Buenos Aires: Buyatti.
- Portocarrero, F. (2000). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ProInversion. (2007). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Agencia de Promoción de la Inversión.
- Quiroz. (2006). *La rentabilidad en las Mype*. Lima: San Marcos.
- Regalado, A. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas del Perú, caso de la empresa Navismar EIRL Chimbote, 2014. Tesis de Titulación*. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ríos, K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de Courieren Lima Metropolitana, 2012-2013. Tesis de Titulación*. Lima: Universidad San Martín de Porras.
- Sanchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. España: Universidad de Murcia.
- SHAO, S. (2008). *Estadística para Economistas y Administradores de Empresas*. México: Editorial Herrero Hermanos.
- Shim, J. (2009). *Administración Financiera*. Buenos Aires: Mc Graw Hill.
- Torres, J. (2001). *Metodología de la investigación*. Lima: San Marcos.
- Valencia, L. (2016). *Caracterización de la capacitación y competitividad en las Mype comerciales rubro abarrotes del mercado zonal Santa Rosa – Piura al 2016. Tesis de Titulación*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Vásquez, J. L. (2013). *Instrumentación de créditos para Mipymes a través de un portafolio de crédito default swaps en México. Tesis de Maestría*. MEXICO: INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL. Obtenido de

http://www.sepi.ese.ipn.mx/Investigacion/Documents/Investigaci%C3%B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_MIPYMES_a_traves_de_un_portafolio_de_Credit_Default_Swaps_en_Mexico.pdf

Vecela, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. Tesis de Titulación*. Cuenca - Ecuador: Universidad de la Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

6.2 Anexos.

6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.

Problema	Objetivos	Variables	Metodología
<p><i>¿Cómo es la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotos de la provincia de Pomabamba en el 2016?</i></p>	<p><i>Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotos de la provincia de Pomabamba en el 2016.</i></p>	<p>Variable 1: caracterización del financiamiento y capacitación</p>	<p>1. El tipo de investigación</p> <p>Enfoque cuantitativo</p> <p>2. Nivel de investigación de la tesis</p> <p>Nivel descriptivo</p> <p>3. Diseño de la investigación</p> <p>Descriptivo simple – no experimental - transversal</p> <p>4. El universo y muestra</p> <p>Universo: 25 administradores y/o propietarios</p> <p>Muestra: 25 administradores y/o propietarios</p>
	<p>Específicos</p> <p>1. <i>Describir la caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotos de la provincia de Pomabamba en el 2016.</i></p>	<p>Variable 2: rentabilidad</p>	

	<p>2. <i>Describir la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba en el 2016.</i></p> <p>3. <i>Describir cómo el financiamiento capacitación de rentabilidad influye en la gestión de la empresas, sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Pomabamba en el 2016</i></p>		<p>5. Plan de análisis</p> <p>Estadística descriptiva</p> <p>6. Principios éticos</p>
--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia.

6.2.2 Anexo 02: Cuestionario.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Instrucción: el presente cuestionario estructurado forma parte de un trabajo de investigación contable, para lo cual solicito a Ud. marcar con una (X) la respuesta que Ud. considera correcta.

**I. DE LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN**

1. ¿Solicitó financiamiento formal para financiar su micro empresa?

- a) Si b) No c) No responde

2. ¿Solicitó financiamiento a bancos para financiar su micro empresa?

- a) Si b) No c) No responde

3. ¿Solicitó financiamiento en las cajas de ahorro y crédito para su micro empresa?

- a) Si b) No c) No responde

4. ¿Su micro empresa fue financiada mediante financiamiento informal?

- a) Si b) No c) No responde

5. **¿Financió su micro empresa con ahorros personales?**
a) Si b) No c) No responde
6. **¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo?**
a) Si b) No c) No responde
7. **¿Su micro empresa obtuvo financiamiento a largo plazo?**
a) Si b) No c) No responde
8. **¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de su micro empresa?**
a) Si b) No c) No responde
9. **¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus habilidades en beneficio de su micro empresa?**
a) Si b) No c) No responde
10. **¿La capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa?**
a) Si b) No c) No responde

II. DE LA RENTABILIDAD

11. **¿Su micro empresa obtiene rentabilidad económica?**
a) Si b) No c) No responde
12. **¿Su micro empresa obtiene rentabilidad financiera?**
a) Si b) No c) No responde
13. **¿Su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas?**
a) Si b) No c) No responde
14. **¿Con la capacitación su micro empresa aumenta las ventas?**
a) Si b) No c) No responde

15. ¿Su micro empresa mejoró su rentabilidad en este último año?

a) Si

b) No

c) No responde

III. INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD EN LA GESTIÓN DE LAS MYPE

16. ¿El financiamiento influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa?

a) Si

b) No

c) No responde

17. ¿La capacitación influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa?

a) Si

b) No

c) No responde

18. ¿La rentabilidad mejoró la gestión de su micro y pequeña empresa?

a) Si

b) No

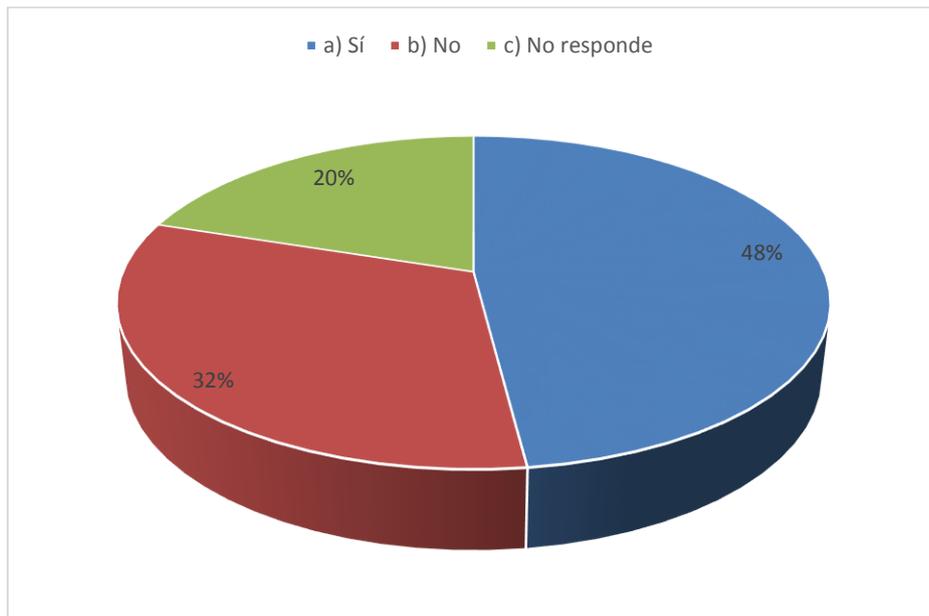
c) No responde

Muchas gracias por su colaboración.

6.2.3 Anexo 03: Gráficos.

Gráfico 01.

Financiamiento formal para su micro empresa.



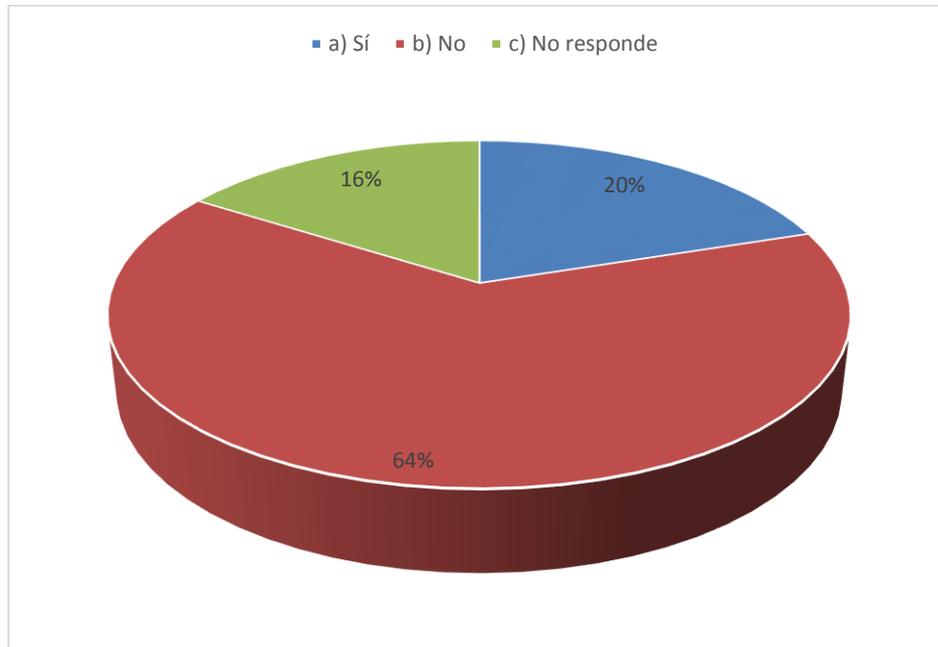
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 48% afirmaron que habían solicitado financiamiento formal para financiar su micro empresa; a diferencia del 20% no respondieron; seguido por el 32% dijeron que no habían solicitado financiamiento formal para financiar su micro empresa.

Gráfico 02.

Financiamiento de bancos para financiar su micro empresa.



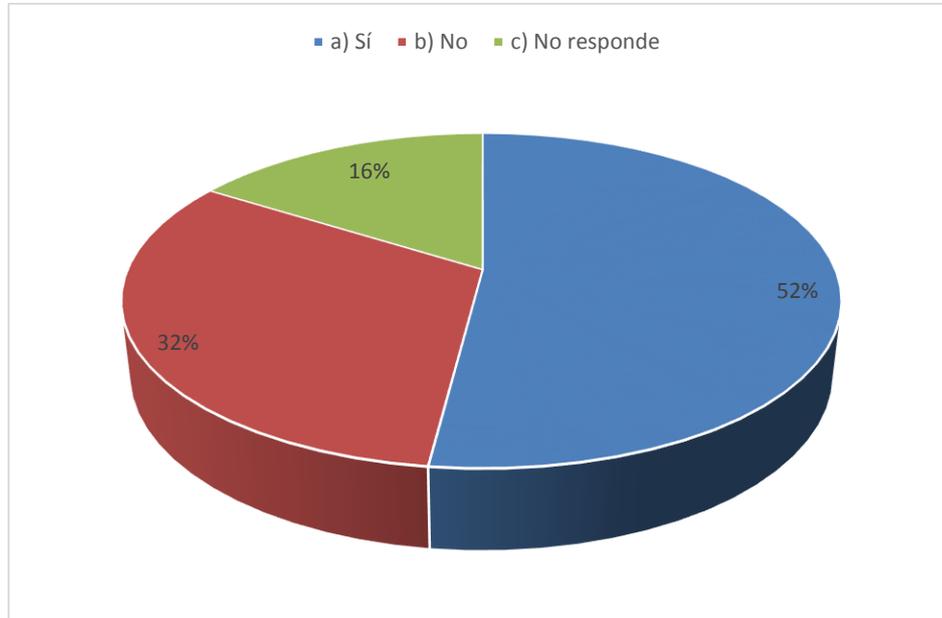
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 64% indicaron no haber solicitado financiamiento a bancos para financiar su micro empresa; a diferencia del 16% no respondieron; seguido por el 20% dijeron que si habían solicitado financiamiento a bancos para financiar su micro empresa.

Gráfico 03.

Financiamiento en cajas de ahorro y crédito para su micro empresa.



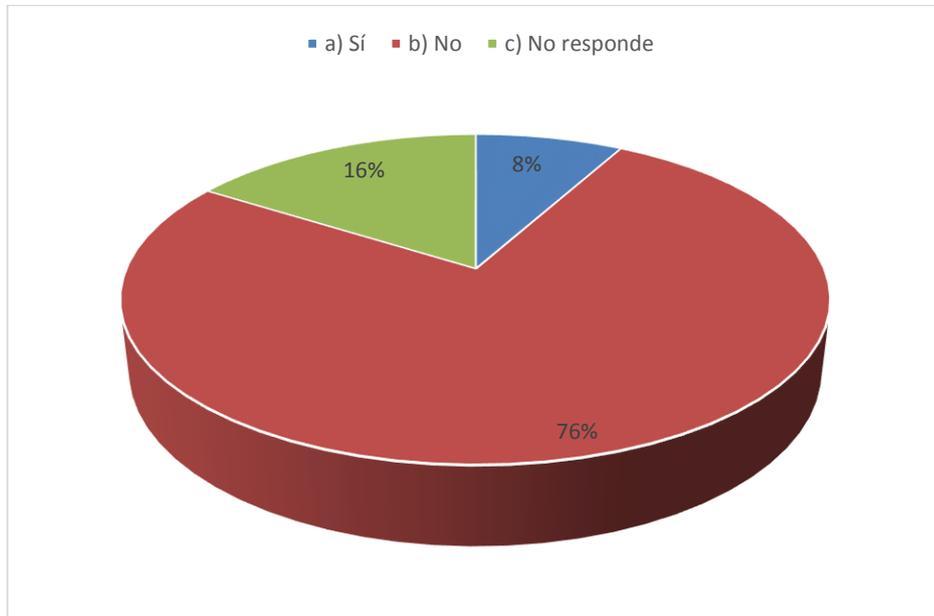
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestado, el 52% afirmaron haber solicitado financiamiento en cajas de ahorro y crédito para financiar su micro empresa; a diferencia del 16% que no respondieron; seguido por el 32% dijeron no haber solicitado financiamiento en cajas de ahorro y crédito para financiar su micro empresa.

Gráfico 04.

Financiamiento informal para su micro empresa.



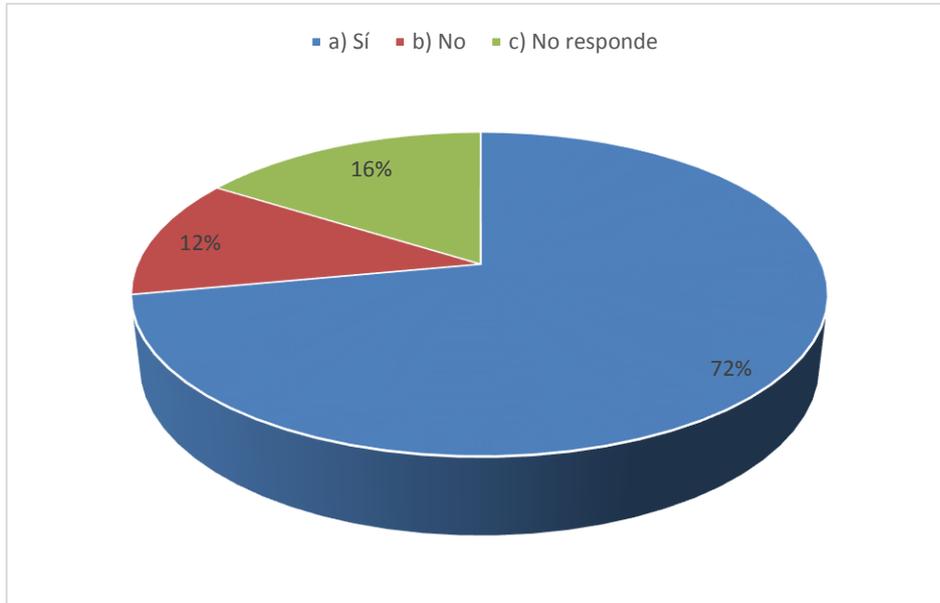
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del total de 100% igual a 25 encuestados, el 76% indicaron que su micro empresa no fue financiada mediante financiamiento informal; al contrario el 8% afirmaron que financiaron su micro empresa con financiamiento informal; seguido por el 16% no respondieron.

Gráfico 05.

Financiamiento con ahorros personales.



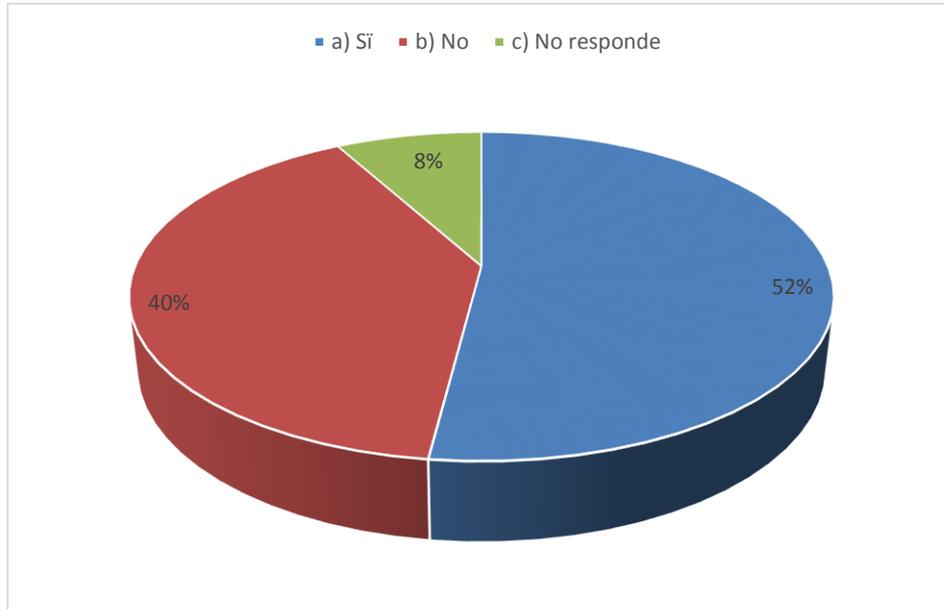
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 72% administradores y/o propietarios encuestados, el 72% afirmaron haber financiado su micro empresa con ahorros personales; a diferencia del 12% dijeron que el financiamiento de su micro empresa no fue con ahorros personas; seguido por el 16% no respondieron.

Gráfico 06.

Financiamiento a corto plazo.



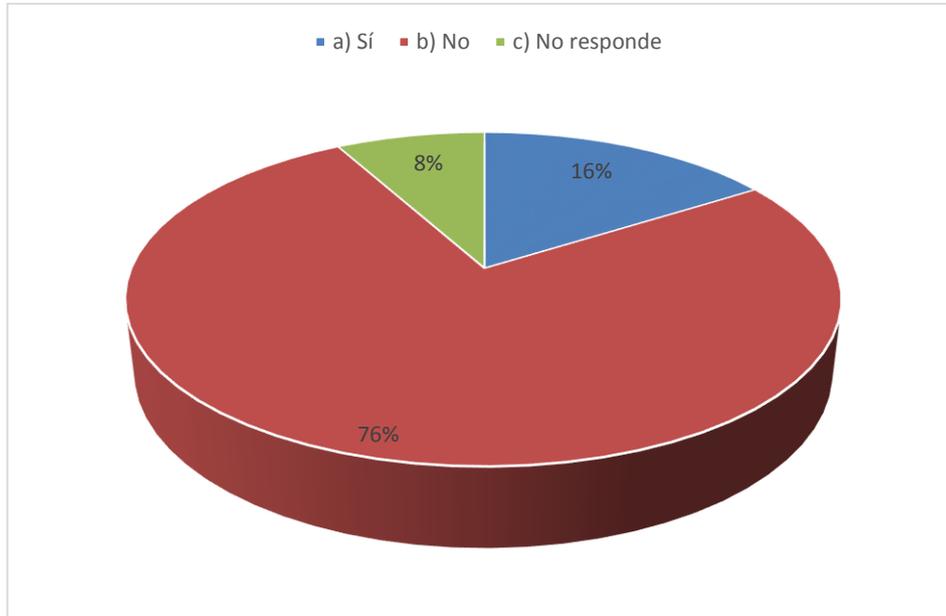
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestados, el 52% indicaron que su micro empresa obtuvo financiamiento a corto plazo; a diferencia del 8% no respondieron; seguido por el 40% indicaron que su micro empresa no obtuvo financiamiento a corto plazo.

Gráfico 07.

Financiamiento a largo plazo.



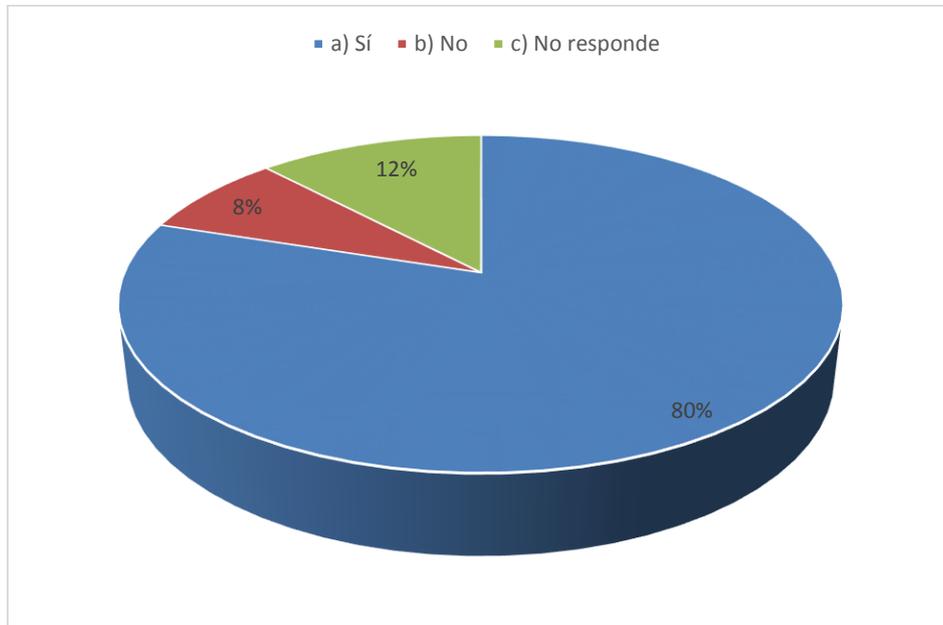
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 76% indicaron que su micro empresa no obtuvo financiamiento a largo plazo; al contrario el 8% no respondieron; seguido por el 16% dijeron que su micro empresa si obtuvo financiamiento a largo plazo.

Gráfico 08.

Desarrollo de conocimiento mediante la capacitación.



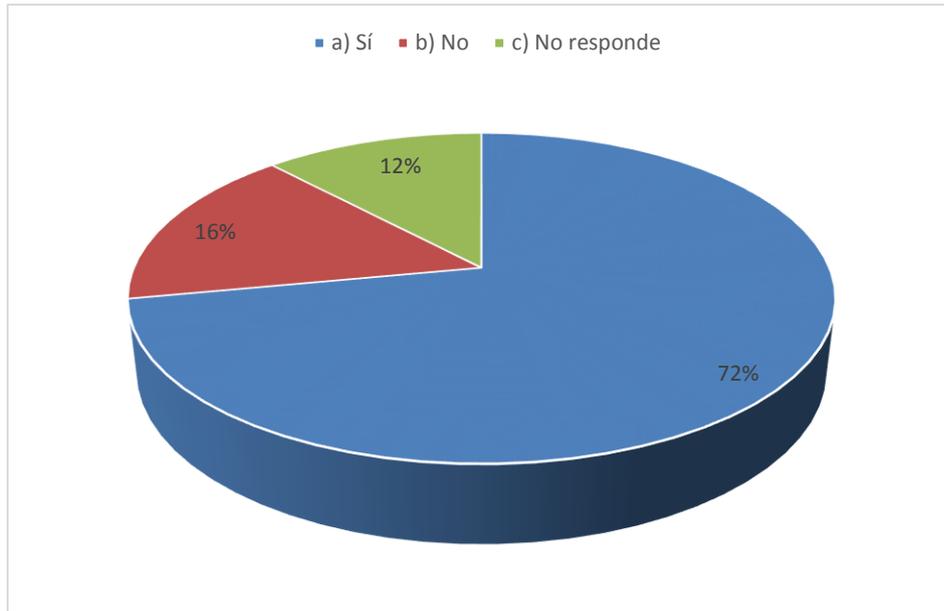
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados, el 80% afirmaron que la capacitación a sus trabajadores desarrolló conocimientos para el mejoramiento de su micro empresa; a diferencia del 8% dijeron que no; seguido por el 12% que no respondieron.

Gráfico 09.

Desarrollo de habilidades en beneficio de su micro empresa mediante la capacitación.



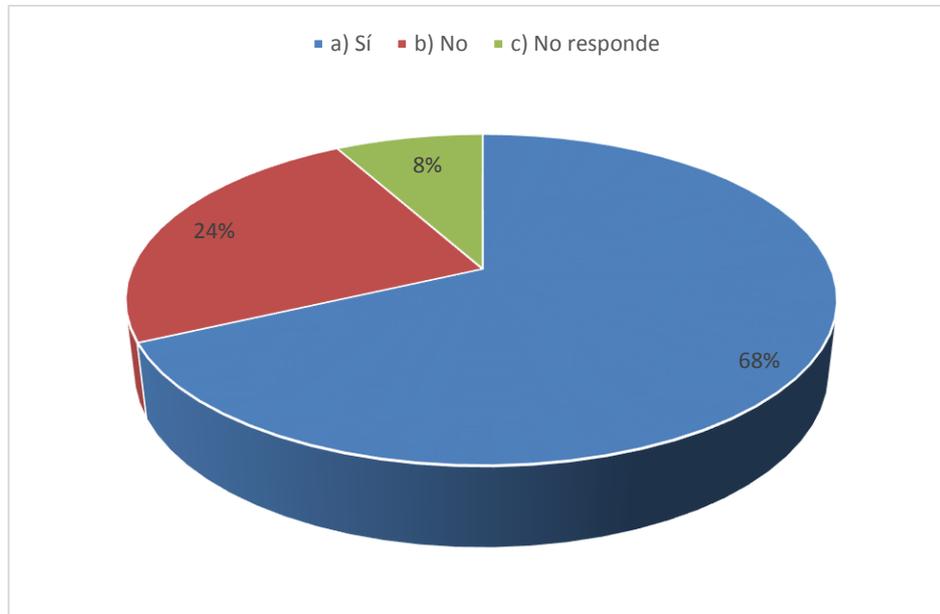
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del total de 100% de encuestados, el 72% afirmaron que la capacitación en sus trabajadores desarrolló sus habilidades en beneficio de su micro empresa; a diferencia del 12% no respondieron; seguido por el 16% dijeron que la capacitación no mejoró nada.

Gráfico 10.

Desarrollo de actitudes positivas en beneficio de su micro.



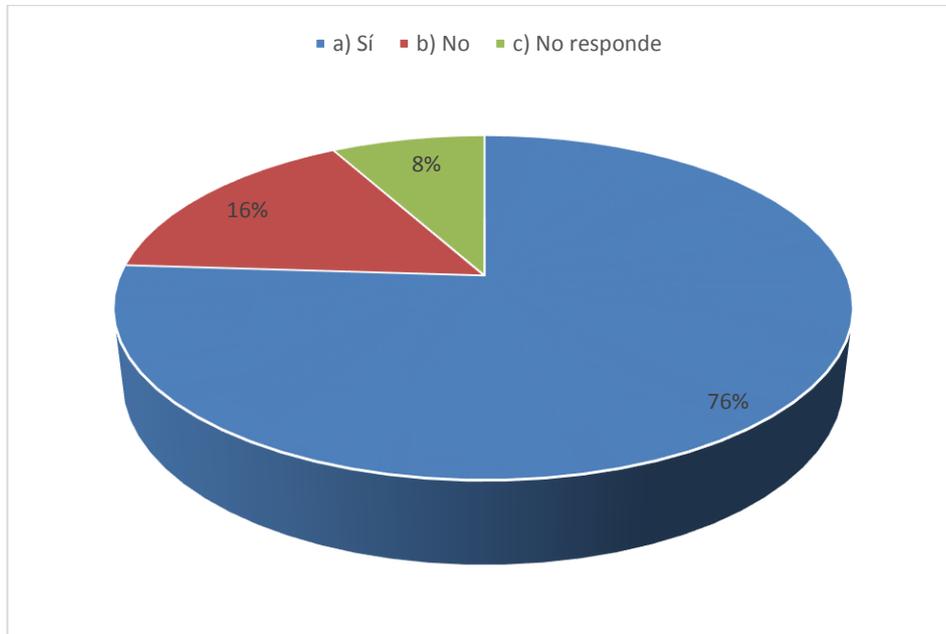
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del total de 100% de elementos de la muestra encuestados, el 68% indicaron que la capacitación en sus trabajadores desarrolló sus actitudes positivas en beneficio de su micro empresa; a diferencia del 8% no respondieron; seguido por el 24% dijeron que la capacitación no desarrolló ningún cambio.

Gráfico 11.

Rentabilidad económica en su micro empresa.



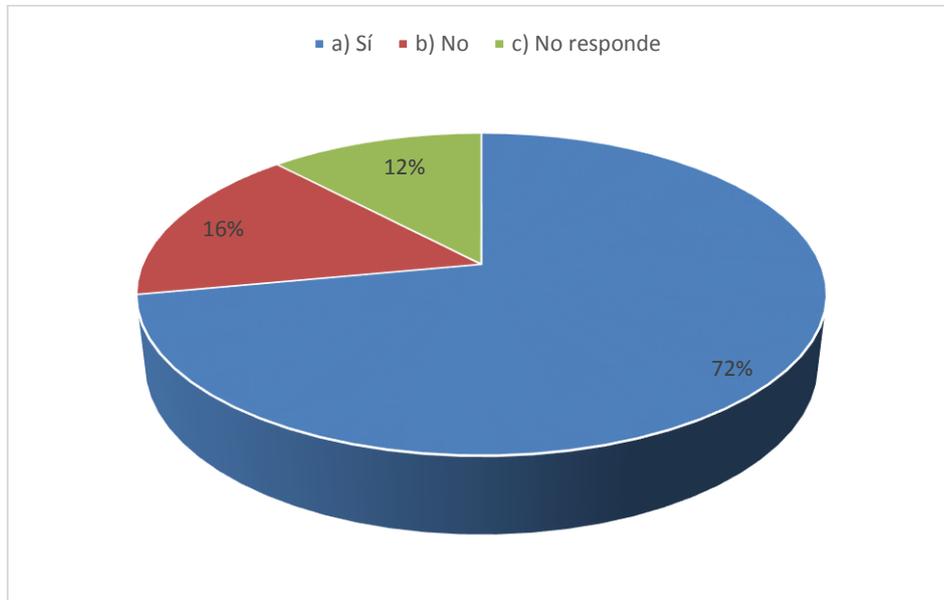
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados, el 76% dijeron que su micro empresa obtiene rentabilidad económica; a diferencia del 8% no respondieron; seguido por el 16% dijeron que su micro empresa no obtiene rentabilidad económica.

Gráfico 12.

Rentabilidad financiera en su micro empresa.



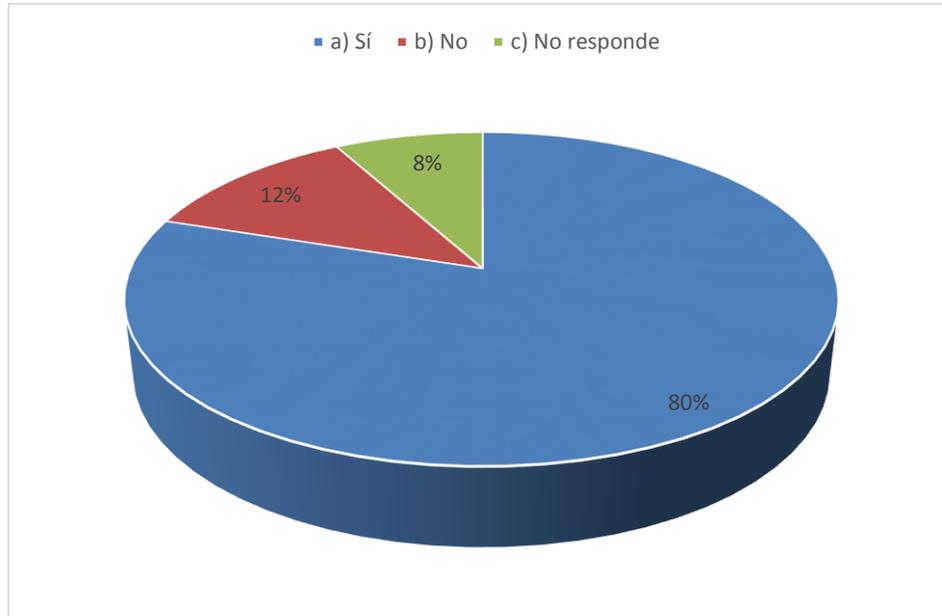
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 72% afirmaron que su micro empresa obtiene rentabilidad financiera; a diferencia del 12% no respondieron; seguido por el 16% indicaron que su micro empresa no obtenía rentabilidad financiera.

Gráfico 13.

Rentabilidad sobre las ventas.



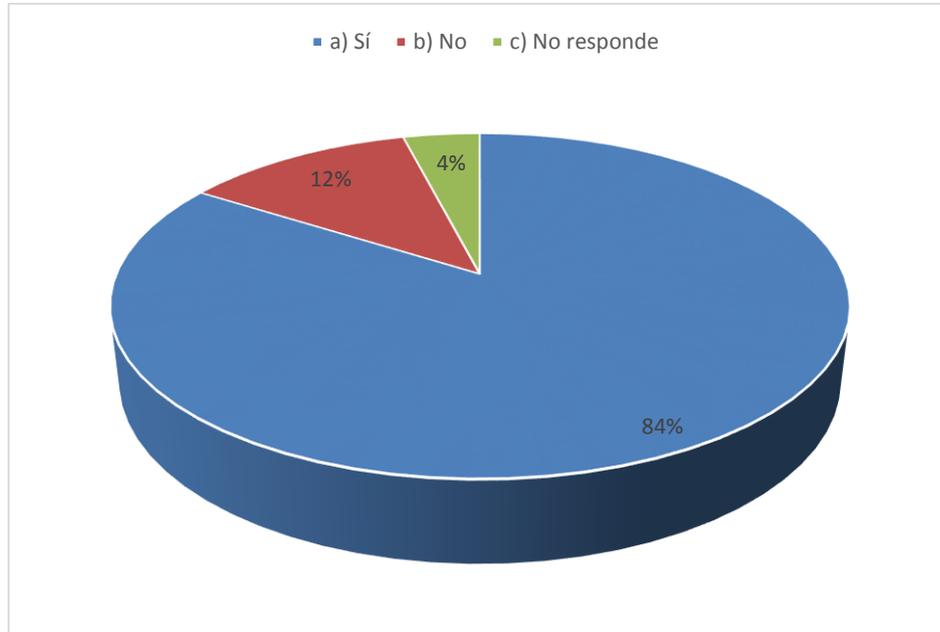
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 elementos de la muestra encuestados, el 80% afirmaron que su micro empresa obtiene rentabilidad sobre las ventas; al contrario el 8% no respondieron; seguido por el 12% indicaron que su micro empresa no obtenía rentabilidad sobre las ventas.

Gráfico 14.

Aumento de ventas con la capacitación.



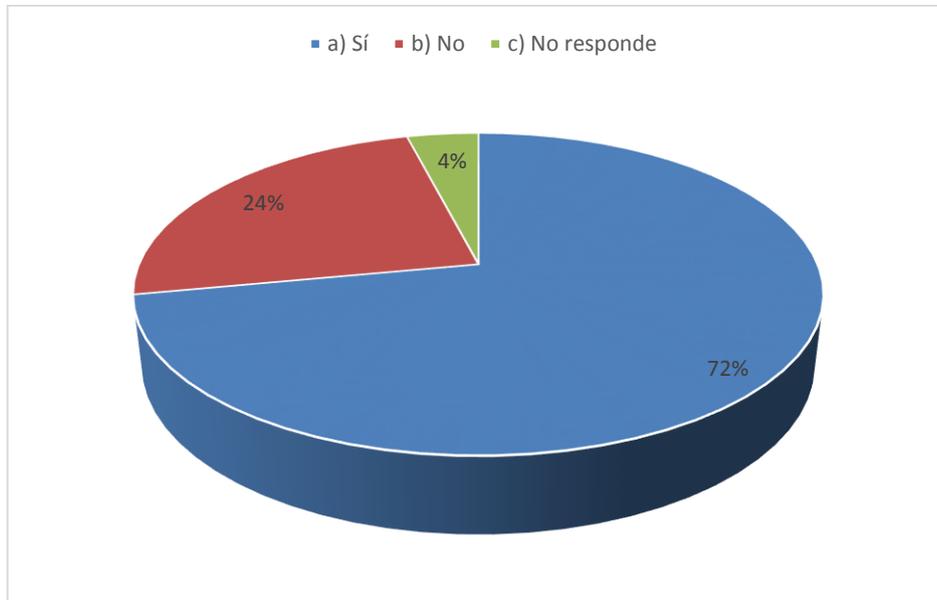
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados, el 84% afirmaron que su micro empresa con la capacitación aumentaron las ventas; al contrario el 4% no respondieron; seguido por el 12% indicaron que en su micro empresa no aumentó la venta.

Gráfico 15.

Mejora de la rentabilidad en el último año.



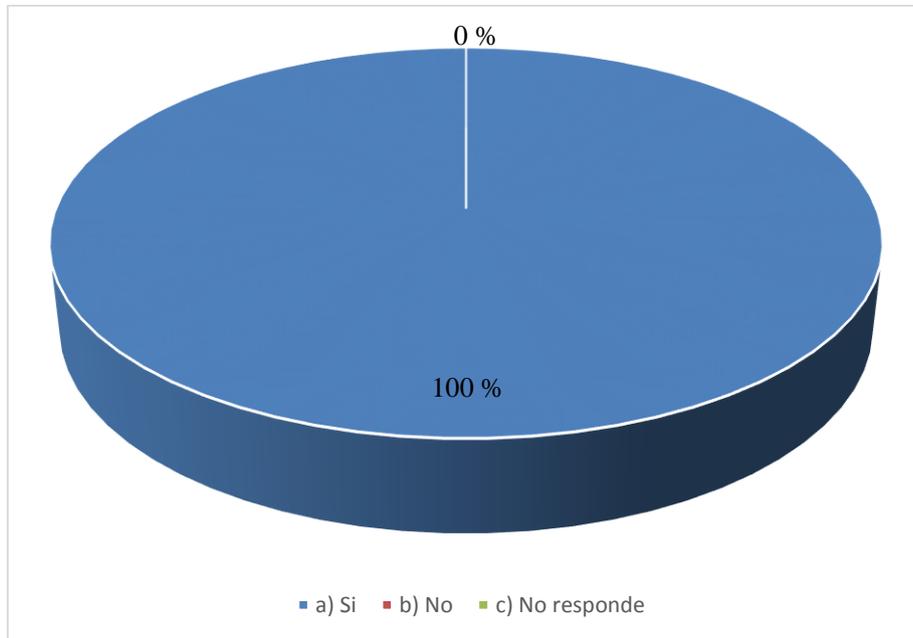
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 administradores y/o propietarios encuestados, el 72% indicaron que en su micro empresa mejoró la rentabilidad en el último año; a diferencia del 4% no respondieron; seguido por el 24% indicaron que no mejoró su rentabilidad en el último año.

Gráfico 16.

El financiamiento influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.



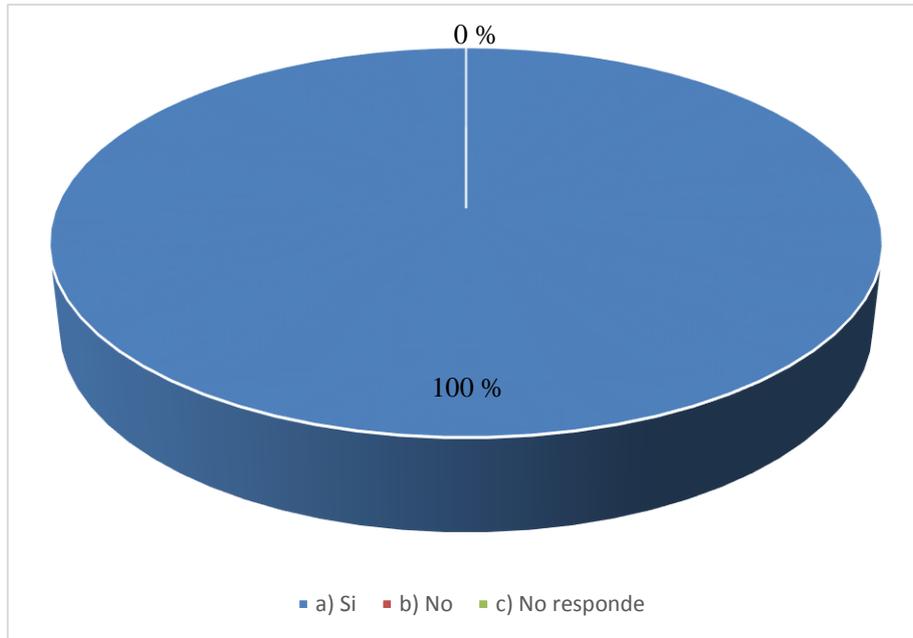
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados indicaron que el financiamiento influyó en la gestión de sus micro y pequeñas empresas.

Gráfico 17.

La capacitación influyó en la gestión de su micro y pequeña empresa.



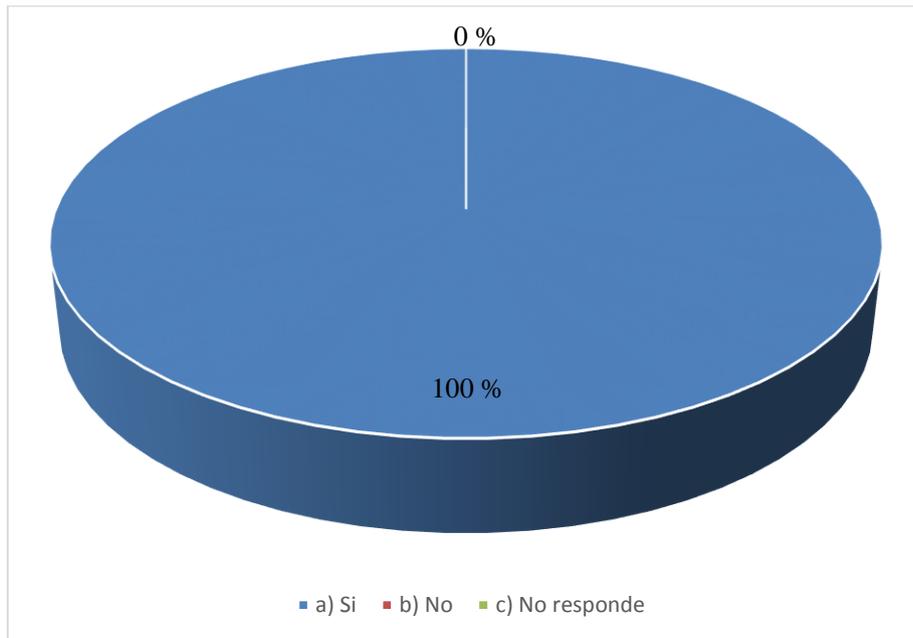
Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados indicaron que la capacitación influyó en la gestión de sus micro y pequeñas empresas.

Gráfico 17.

La rentabilidad mejoró la gestión de su micro y pequeña empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Del 100% igual a 25 encuestados indicaron que la rentabilidad mejoró la gestión de sus micro y pequeñas empresas.