



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**PROGRAMA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

**FERRETERÍAS DE HUARAZ, AÑO 2016**

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

**AUTOR:**

**BACH. JUAN RAÚL RODRIGUEZ HUAMÁN**

**ASESOR:**

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

**HUARAZ – PERU**

**2018**

# **TÍTULO DE LA TESIS**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE HUARAZ AÑO 2016.

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Dr. CPCC. Luis Alberto Torres García  
PRESIDENTE**

**Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas  
SECRETARIO**

**Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira  
MIEMBRO**

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios y a mis Padres, porque ellos derraman su bendición, fortaleciéndome para luchar día a día, cumpliendo mis metas trazadas con perseverancia, fe, y amor.

A la universidad, que es nuestra alma máter la cual nos brinda los conocimientos necesarios para afrontar los retos profesionales que se presenten.

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

**Juan Raúl**

## **DEDICATORIA**

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

A mis amigos y compañeros que en todo momento me respaldan moralmente con palabras alentadoras y de optimismo para seguir adelante, y no desmayar en los momentos duros que la vida nos depara.

**Juan Raúl**

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación ha desarrollado la siguiente problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector Comercio - rubro Ferreterías de Huaraz año 2016? y para ello se estableció el objetivo general en: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 Mype, a los cuales se les aplicó 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. **Respecto al financiamiento** el 75% tiene financiamiento de terceros, el 90% recurren a financieras, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. **Respecto a la capacitación** el 65% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 25% se capacitaron en un curso, el 65% asegura que su personal ha sido capacitado, el 65% afirman que la capacitación es una inversión. **Respecto a la rentabilidad** el 85% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 85% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de las ferreterías obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos.

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

## **ABSTRACT**

The present research work has developed the following problems: ¿What are the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype of the Trade sector - heading hardware stores of Huaraz year 2016? and for this the general objective was established in: Know the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype of the field of study. The methodology that has been used is the quantitative approach. The level was descriptive simple, not experimental, in addition to that the population and sample is conformed of 20 Mype, to which 23 questions were applied and the survey was used and with it arriving at the following results of greater relevance. Regarding financing, 75% have financing from third parties, 90% resort to financial, 100% claim to have obtained requested financing. Regarding the training, 65% had training for the granting of credit, 25% were trained in one course, 65% said that their staff has been trained, 65% say that training is an investment. Regarding profitability, 85% consider that their profitability has improved with financing, 85% say that with training they increase their profitability and 45% say that their profitability has not diminished. In conclusion, most of the Hardware stores obtained profitability of the financing granted by the financial companies, they also play a key role in the economy of our country generating Jobs.

Keywords: Financing, training, profitability and Mype.

## CONTENIDO

Jurado Evaluador	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de Literatura</b>	<b>5</b>
2.1 Antecedentes	5
2.2 Bases teóricas	21
2.2.1 Teoría del financiamiento	21
2.2.2 Teoría de la capacitación	25
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	27
2.3 Marco conceptual	29
<b>III. Hipótesis</b>	<b>32</b>
<b>IV. Metodología</b>	<b>32</b>
4.1 Diseño de la investigación	32
4.2 Población y muestra	33
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	34
4.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	37
4.5 Plan de Análisis	37
4.6 Matriz de Consistencia	38
4.7 Principios Éticos	39
<b>V. Resultados</b>	<b>40</b>
5.1 Resultados	40



5.2 Análisis de los resultados	51
<b>VI. Conclusiones</b>	<b>54</b>
Aspectos complementarios	57
Referencias bibliográficas	57
Anexos	63
<b>Respecto al Financiamiento</b>	<b>69</b>
Figura 01: Forma de Financiamiento	69
Figura 02: Entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito financiero	69
Figura 03: Número de veces que solicitó crédito	70
Figura 04: Entidad financiera que solicitó crédito	70
Figura 05: Otorgamiento del crédito requerido	71
Figura 06: Plazo de crédito otorgado	71
Figura 07: Tasa de interés que pago	72
Figura 08: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados	72
Figura 09: Monto del crédito solicitado	73
Figura 10: Inversión del crédito	73
<b>Respecto a la Capacitación</b>	<b>74</b>
Figura 11: Capacitación para el otorgamiento de crédito	74
Figura 12: Cantidad de capacitaciones recibidas	74
Figura 13: Temas de capacitación	75
Figura 14: Capacitación del personal	75
Figura 15: Cantidad de cursos que recibió el personal	76
Figura 16: Año de mayor capacitación	76
Figura 17: La capacitación es inversión	77
Figura 18: La capacitación es primordial	77

Figura 19: Temas de capacitación al personal	78
<b>Respecto a la Rentabilidad</b>	<b>78</b>
Figura 20: El financiamiento mejora la rentabilidad	78
Figura 21: La capacitación mejoró la rentabilidad	79
Figura 22: La rentabilidad mejoró en el último año	79
Figura 23: La utilidad de su empresa disminuyo en el último año	80

## **I. INTRODUCCION**

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) constituyen las principales fuentes generadoras de empleo en el Perú; por ello responder a sus necesidades de información es vital para el crecimiento del empleo y del aumento de la inversión privada. Así mismo las empresas desarrollan fuerzas y recursos para agregar capacidad productora de bienes y servicios de calidad, están tratando de ganar posición en niveles de productividad, incluso desarrollan mecanismos de anticipación para estar presentes en la población o mercado que les toca competir. La MYPE no puede ser ajena a esta búsqueda de efectividad no pueden quedarse relegadas y condenadas a opiniones negativas de la población, por el contrario, deben aprovechar ventajosamente al máximo las experiencias de otros países y del sector privado nacional y especialmente estar preparado para tomar las decisiones financieras más efectivas en relación con el financiamiento e inversiones para poder desarrollarse hasta lograr los mejores indicadores de impacto, resultado y producto hasta disponer de la productividad necesaria que le permitan ganar competitividad.

La apropiada toma de decisiones financieras puede llevar a las MYPE alcanzar el liderazgo local, regional y nacional. Este liderazgo puede agregar suficiente capacidad para cubrir la mayor parte de demanda de la población e instrumentar una expansión ordenada, que no es otra cosa que desarrollo institucional.

En este contexto, se ha podido observar que, en diferentes países latinoamericanos, los Gobernantes han impulsado una serie de políticas que están orientadas a favorecer a las MYPE. Es así que podemos citar a Barreda (2009) quien encontró que “en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPE. Por otro lado, en Argentina el Fondo Nacional para la

Creación y Consolidación de Micro Emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), las que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos”.

Por otro lado, Vela (2008) citado por Pacco (2016) encontró que en nuestro País “las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPE es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las MYPE. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc. En este trabajo de investigación vamos a empezar a responder en parte a esta problemática”.

De igual manera, podemos observar que en nuestro medio a nivel regional estas organizaciones presentan una serie de dificultades a nivel organizacional dentro de su ámbito empresarial, que tiene que ver con los aspectos económicos, financieros y administrativos, los cuales son el motivo principal para impedir el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en sus diferentes dimensiones: gremiales y empresariales. Lo mismo ocurre con la capacitación de los representantes legales y sus trabajadores dentro de las MYPE que en la mayoría de los casos es nula y en muy pocas ocasiones es deficiente, lo cual no les permite integrarse a los estándares internacionales para obtener

capacidad competitiva frente a sus similares de otros países que ya operan en nuestro territorio.

Finalmente los niveles de rentabilidad de las MYPE son demasiado exiguos que no permiten que la subsistencia de estos negocios y terminan por colapsar en su gran mayoría a los dos o tres años de funcionamiento. Por lo que se hace necesario efectuar un diagnóstico para comprender lo que está ocurriendo con estos negocios en estas tres variables de estudio.

Por estas razones el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz, año 2016?**

Para poder dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, de Huaraz año 2016.

Para poder obtener el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016.

En la presente investigación se utilizará la siguiente metodología, tipo cuantitativo de nivel descriptivo, cuyo diseño es no experimental porque no se manipulará deliberadamente las variables ya que se estudia tal y como sucede en su contexto natural. La población y muestra estará conformada por representantes legales de las empresas ferreteras, para la recolección de datos utilizaremos la técnica de la encuesta y su instrumento será el cuestionario estructurado de 23 preguntas. De igual forma, la investigación se justificará porque nos proporcionará ideas mucho más concretas y prácticas de cómo ejecuta el financiamiento, así como la capacitación y la rentabilidad en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio. Finalmente, la investigación también se justificará porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micros y pequeñas empresas (MYPE) del sector en estudio; al mismo tiempo la investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos en la provincia de Huaraz.

## **II. REVISION DE LITERATURA**

### **2. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTUAL**

#### **2.1. Antecedentes**

**Julca (2016)** en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro restaurante de la provincia de Carhuaz, 2015” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes de la provincia de Carhuaz en el 2015. El tipo de investigación fue cuantitativo, para realizar dicho objetivo se tomó una muestra de 34 MYPE que representa el 50% de la población a quienes se le aplicó un cuestionario estructurado, utilizando la técnica de la Encuesta. Los resultados fueron: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que el 88% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 36% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 68% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 06 % si recibió capacitación y el 43% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 59% a que la capacitación mejoró su rentabilidad, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento, la capacitación influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro restaurantes de la provincia de Carhuaz en el 2015 de acuerdo con los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores.

**Amado (2015)** ejecutó la tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro hoteles de la provincia de Huaraz, periodo 2014. El objetivo encontrado fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicio - rubro hoteles del distrito de Huaraz del periodo 2014. La investigación realizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo; la población y muestra fue de 21 representantes de las Mype, llegando a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento mostraron que el 65% de los representantes legales de las Mype encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y la diferencia lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación: Los representantes legales de las Mype encuestadas manifestaron que: el 80% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, 5% si recibió capacitación y el 15 no sabe precisar, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 61% considera que la capacitación es una inversión y el 18% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: el 80% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad, el 78% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 80% de los representantes manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años. Se concluye que, la mayoría de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo tanto, no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse en corto tiempo.

**Córdova (2015)** en su trabajo de investigación titulada la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del



sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014. El objetivo general de la presente investigación fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicio – rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, periodo 2014. La metodología que se utilizó fue de tipo cuantitativa y el nivel de la investigación fue descriptivo, donde se escogió una muestra de 12 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los resultados correspondientes: Respecto a las características de las Mype, el 25% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 75% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento el 60% de las Mype financian con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 33% no lo sabe y el 17% no precisa. Se concluye que las que las Mype reciben financiamiento de terceros y se capacitan en el tema de otorgamiento de crédito dicho financiamiento mejoro la rentabilidad.

**Celmi (2017)** en su investigación titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz,2015” donde se planteó el objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 19 MYPE, a quienes se les aplico

un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales de las MYPE, el 68% son adultos, el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta. Respecto al perfil de las MYPE, el 100% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 68% son formales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias. Respecto al financiamiento, el 58% afirman que sí es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los últimos años. Llegando a las siguientes conclusiones; la mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

**Chávez (2017)** en su tesis titulado “financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bazares Huaraz 2016” donde su objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro bazares Huaraz periodo 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 33 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes: Respecto al financiamiento: el 43% refirió que invierte 2 veces al año en para el incremento de su capital. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 73% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 100% afirmó que en el último año rentabilidad. Finalmente se concluye que las MYPE El 70%

de los encuestados refieren que solicitaron préstamos a entidades no bancarias y que el 30% no solicitó préstamo a estas instituciones no bancarias, El 48% de los encuestados nos indicaron que participaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 15% en marketing empresarial, El 76% de los propietarios afirman que su rentabilidad llegó a aumentar con el financiamiento obtenido y el 24 % dice que su rentabilidad no aumentó.

**Alveto (2017)** ejecutó la tesis titulada caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hoteles, Huaraz 2015 donde su objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental, además de ello la población y muestra está conformada de 20 mype, a los cuales se les aplicó 23 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 85% tiene financiamiento de terceros, el 45% recurren a entidades bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado. Respecto a la capacitación el 60% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 20% se capacitaron en un curso, el 60% asegura que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 90% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 60% aseguran que con la capacitación aumentó su rentabilidad y el 45% dicen que su rentabilidad no ha disminuido. En conclusión, la mayoría de los hoteles obtuvo rentabilidad a partir de un financiamiento brindado por entidades financieras, asimismo cumplen un papel primordial en la economía de nuestro país generando empleos.

**Loreño (2014)** en su tesis titulada “caracterización del financiamiento y formalización en las Mype del sector servicio – rubro hoteles del distrito de nuevo Chimbote, periodo “2012 - 2013”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la formalización en las MYPE del sector servicio rubro Hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012 – 2013. La investigación fue de tipo no experimental, transversal y descriptiva. Para la recopilación de datos acerca de la población se accedió a la página web del INEI, así mismo para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 23 microempresas, de una población de 51 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, los resultados fueron: Respecto del financiamiento. Se encontró que el 78% recurre al financiamiento a largo plazo, de las cuales el 94% solicitó financiamiento durante el periodo 2012 – 2013, el 53% pagó una tasa de interés de 35.1% al 52% anual, el 47% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. El 91% de se encuentran formalizados, al 38 % al estar formalizado le generó el beneficio de acceso a crédito, confianza y garantía con sus clientes y seguridad jurídica; El 50% coincidieron que no formalizaron debido a los requisitos difíciles y el 50% considera que los costos son elevados. Se llegó a concluir que la mayoría recurre al financiamiento, la cual la mayoría utilizó el préstamo financiero, pagando una tasa de interés de entre el 35.1% al 52% utilizándolo el financiamiento en capital de trabajo.

**Duran (2016)** en su proyecto de investigación denominado: Las Alternativas de Financiamiento para las Mi Pymes en el cantón Ambato, la cual se realizó en la Ciudad de Ambato – Ecuador y presentada a la Universidad Técnica de Ambato, en la carrera de Ingeniería Financiera, donde llega a formular la siguiente problemática: ¿ El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las Mi Pymes incide

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

**Amadeo (2013)** en su tesis de maestría: respecto a la determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, la cual se lleva a cabo en la municipalidad de Lanús y se presenta en la universidad Nacional de la Plata en su facultad de ciencias económicas, donde como objetivo principal establece en determinar el comportamiento de las actividades económicas de las pequeñas y medianas empresas, para dar cumplimiento al objetivo de la investigación se hizo uso del método científico exploratorio de enfoque cualitativo,

utilizó instrumentos como el cuestionario que fue entregado a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, el diseño de la investigación es no experimental, ya que no existió manipulación de las variables, la técnica que se utilizó en la recolección de datos, es la encuesta la cual fueron aplicados a los distintos empresarios y llegando a la siguientes conclusiones: los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y de capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores donde se identifica los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

**Bedoya (2011)** en su investigación titulado: Manual de procedimientos administrativos y financieros para la empresa ferretería Atahualpa de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Este trabajo de tesis, hábil para la sustentación o defensa, previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, se relaciona con la creación de un manual de procedimientos administrativos financieros, para ser aplicados en los procesos de la Ferretería “Atahualpa”, de la ciudad de Ibarra y consta de cuatro capítulos: En el Capítulo I, se determina como se encuentra en el presente la estructura administrativa de la empresa mencionada, mediante un diagnóstico que pone de manifiesto lo relacionado al aspecto técnico situacional. El segundo capítulo contiene el marco teórico o referencial, con la referencia conceptual de todos los elementos que describen los contenidos, es decir el bagaje contextual del tema en sí mismo. Al final de este capítulo se consigna una lista de los términos fundamentales utilizados. En el tercer capítulo, se realiza la propuesta, en la cual se describe, de manera pormenorizada, la manera como se van a realizar los cambios operativos, técnicos y administrativos, que constituyen el aspecto medular de este trabajo y cuya finalidad es el mejoramiento de la

estructura empresarial de Ferretería “Atahualpa”. En este capítulo, se hace una descripción del manual, tanto en el aspecto administrativo, como en el financiero. Se presenta los cuadros de funciones, los procesos contables y la preparación de estados financieros. El capítulo final, presenta los potenciales impactos que puede producir la puesta en ejecución de la propuesta y que se podrían dar en los campos: social, educativo, ético y económico. La importancia de este proyecto queda reflejada en la proyección de la empresa de venta de productos de ferretería, hacia un futuro acorde con los niveles de competitividad exigidos por el mercado actual y por el incremento de la calidad de todos los componentes que intervienen en el proceso, tales como el humano, el laboral y el mercantil.

**Vaca (2012)** en su tesis de doctorado: Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, investigación de tipo mixto, de nivel explicativo, diseño no experimental, en la cual se propuso como objetivo analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación, manifiesta que las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa. también hace mención de los obstáculos que la empresa tiene cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, (las pequeñas tienen menos posibilidades); la edad, (las menos antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras); la opacidad, (las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito); garantía, (en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral), bien que no siempre se tiene o se está disponible

para tal fin y, tasa de interés (el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una Pyme).

**Gonzales (2013)** en su investigación realizado: El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Mypes del comercio en el Municipio de Querétaro. Presentado para obtener el grado de Maestro en Administración, la 12 investigación fue de tipo cuantitativo - nivel descriptiva, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos, utilizando para tal fin una muestra probabilística, con muestreo aleatorio simple la cual permitió la obtención de la muestra estadística representativa de la población de interés de estudio, El tipo de investigación fue transversal por que únicamente apunta al periodo de octubre 2012- junio 2013. El método utilizado para la aplicación de las encuestas fue de manera personal directa cara a cara, contactando a los encuestados dentro de las instalaciones del mercado municipal Josefa Ortiz de Domínguez denominado La cruz en el Municipio de Querétaro. Con la finalidad de determinar la muestra y tomar la decisión con respecto a qué elementos y unidades de la población se incluyeron para la realización del estudio, se procedió a tomar una muestra probabilística de acuerdo al apéndice D tabla D1: Determinación números aleatorios, a partir de los 174 locatarios con características similares dentro del mercado municipal Josefa Ortiz de Domínguez denominado La cruz, aplicando el muestreo aleatorio simple para llevar a cabo físicamente la selección, implementando la aleatorización de números con el propósito de contralar los efectos de sesgo estadístico y conformar una muestra confiable y representativa de la población de estudio. Los resultados obtenidos indican que seis de cada 10 locatarios manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y cuatro de cada 10 obtuvieron créditos para el negocio, seis de cada 10 solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro



del negocio, así como también tres de cada 10 de los encuestados no obtuvieron financiamientos personales y únicamente dos de cada 10 manifestaron no haber recurrido a ningún tipo de financiamiento. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para la incrementar la rentabilidad de las Mi Pymes debido a las 13 proyecciones de la caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

**Villareal (2013)** en su estudio titulado: “La Estrategia Comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado”. La investigación tuvo como objetivo, determinar si la aplicación de Estrategias Comerciales en las ferreterías de la Ciudad de Tulcán incide en su Participación de Mercado. Además, la presente investigación se la realizo a los dueños o administradores de las ferreterías distribuidas en toda la ciudad de Tulcán, para lo cual se utilizó la metodología cualitativa y cuantitativa. Como resultados se operacionalización las variables y se procedió a estructurar la encuesta para la personas que han edificado en el año 2012, así como también, la encuesta para los dueños o administradores de las ferreterías de la ciudad de Tulcán, los datos se basaron en si las ferreterías están o han aplicado estrategias de comercialización, y cuál es su incidencia en la participación de mercado, por otro lado, se analizó gustos y preferencias de los consumidores referentes a precios, promociones, etc. En base a los resultados obtenidos de la investigación se ha podido conocer los principales problemas que afectan a las ferreterías de la ciudad de Tulcán, lo cual permite concluir y recomendar acciones que permita fortalecer el desarrollo comercial de los mencionados negocios. Finalmente se concluye; La manera de administrar los negocios por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de nuestra localidad se basa en un estilo ambiguo de la administración, es decir, que éstas empresas en su mayoría solo se han

preocupado en comercializar sus productos sin aplicar técnicamente estrategias de comercialización, lo que ha generado una baja participación de mercado en la mayoría de los negocios de nuestra ciudad, esto se denota en la tabla N° 65 donde se 14 obtiene un promedio de 2,62. La inadecuada aplicación de estrategias de comercialización por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de la ciudad de Tulcán, no les ha permitido prever el impacto de los competidores directos, así como también, no les han permitido aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado local, a fin de aumentar su participación de mercado y su nivel de ventas.

**Carreño (2012)** en su investigación titulada: Diseño de procedimientos de control administrativo y contable para mejorar los rendimientos financieros de la microempresa xi ferreterías. El objetivo principal de esta tesis es proponer procedimientos de control administrativo y contables y de esta manera conseguir entregar información relevante a Xi Ferreterías y así poder orientar las decisiones que el empresario debe tomar tanto en los procesos administrativos como contables. Como método de investigación fue cualitativa explicativa de nivel descriptivo, como resultados más resaltantes fueron las principales características de la contabilidad; finalmente las conclusiones fueron: En el área Administrativa y Financiera de Xi Ferreterías no cuenta con normas políticas y procedimientos que le permitan asegurar un adecuado desempeño de funciones y cumplimiento de procesos, Los procedimientos de control de inventarios operantes deben ser evaluados constantemente con el objeto de detectar ineficiencias en las operaciones y decisiones gerenciales, es así que el administrador practicará en caso necesario una transformación completa a los sistemas operantes, mediante la aplicación de una planeación estratégica que presentara cambios notorios en un corto plazo, Se determinó en el departamento contable la inexistencia de un Instructivo para el Manejo

de las Cuentas, identificación y registro de transacciones, generación de 15 información y procedimientos. Además dentro de la investigación se recomienda Adoptar las normas, políticas y procedimientos, ya que han sido realizadas analizando las funciones y necesidades dela compañía, a fin de reducirlos actuales problemas suscitados, por la presencia de la duplicación de funciones u omisión de procedimientos y aplicarlos procedimientos propuestos para inventarios con la finalidad de minimizar costos y tiempos en la elaboración de los diferentes procesos de la empresa, y de esta forma tener mejores resultados para incrementar el desarrollo de la organización.

**Trujillo (2010)** en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento en el sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, determina los siguientes objetivos: Determinar la caracterización del financiamiento en el sector industrial, el tipo de investigación que realizó fue cualitativo, obteniendo las siguientes conclusiones. Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %, el 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino, el 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento. El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio, el 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito, el 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio, el 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente, el 100% de las MYPE

encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. Respecto a la capacitación. El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación, el 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación. Respecto a la rentabilidad empresarial. El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina.

**Paredes (2016)** en su estudio sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014”, tuvo como objetivo general determinar las principales características financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo – descriptiva, para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE del rubro hoteles, a los que se designó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a la antigüedad de las MYPE, el 80% sostuvo tener una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad. Respecto a los propietarios de las MYPE, el 75% tiene secundaria completa. Respecto al financiamiento, el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, y el 100% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, y consideran que el financiamiento mejora en la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación, el 75% no recibe ninguna capacitación, mientras el 100% de los propietarios consideran que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Finalmente se concluye, que el 100% de las MYPE abordadas recibieron

financiamiento y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años.

**Suarez (2014)** en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de independencia - Huaraz, período 2011. La investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio - Rubro ferreterías del distrito de Independencia - Huaraz, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE de una población de 10 empresas del sector Comercio - Rubro Ferreterías en el distrito de Independencia - Huaraz, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

28 Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y gracias a ello pudieron aumentar su rentabilidad, también la totalidad de MYPE no capacitan a su personal.

**Ramírez (2014)** en su estudio de investigación realizado sobre: ” El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014?, La investigación, tuvo como objetivo conocer las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Piura, 2014. la metodología fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas relacionadas a la investigación, obteniéndose los siguientes resultados: La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas es de 45 a 64 años; el 70% es del sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, Respecto al financiamiento: el 100% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades financieras, Respecto a la capacitación: el 100% de los trabajadores de las Mypes participaron en curso de capacitación sobre técnica de ventas. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestó que el financiamiento otorgado mejoró su rentabilidad.

**Seminario (2015)** en su tesis titulado: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014. La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercial – rubro ferretería de la ciudad de Sullana, 2014. Para desarrollar la tesis se utilizó la metodología de la investigación cuantitativa- descriptiva. El diseño de la investigación fue no experimental; la técnica, fue la encuesta. El

Instrumento El cuestionario pre estructurado con 21 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa conformada por 24 empresas del sector en estudio, obteniendo los resultados siguientes: Que el 79% de las empresas llevan más de tres años en el sector y rubro de estudio y el 100% de se encuentran formalmente constituidas, que el 92% de las empresas encuestadas financian su actividad económica con capitales de terceros y el 58% lo invierten como capital de trabajo, en cuanto a la rentabilidad el 83% afirma que el crédito otorgado ha mejorado la rentabilidad de su negocios, 16 además el 75% de los encuestados tuvo la percepción de que los servicios brindados por las entidades financieras están contribuyendo al incremento de la rentabilidad de sus negocios.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Existen autores que han abordado el tema del financiamiento desde una perspectiva teórica, habiendo mantenido cada uno de ellos posturas muy precisas para fundamentar sus estudios, en este sentido tenemos que “la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales confirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra, en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación con la teoría tradicional, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern



(1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero”. (Sarmiento, 2004).

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

Por otro lado tenemos a la teoría tradicional de la estructura financiera, la misma que propone “la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición—RE y —RN Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa, el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

**Teoría de Modigliani y Miller M&M** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: —El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún

efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera”.

**Proposición II:** Brealey & Myers (1993: 489), plantean sobre ella: —La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya .

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: —La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación . **(Alarcón, 2011).**

**Entidades financieras:** “este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales”. **(Pérez y Capillo, 2011).**

### **2.2.2. Teoría de la Capacitación.**

Según Peter Drucker en el trabajo que realizó nos dice: “el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización”.

**Sutton (2001)** precisa consideró que “ya estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”

**Chacaltana (2008)** nos muestra las teorías sobre capacitación laboral, donde “la capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías”.

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

La teoría predominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano, planteada por Becker (1964) quien sostiene que “esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo

de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas”.

Básicamente “esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores”.

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

De manera similar el modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964) que sostiene que “el modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales sean competitivos. La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación, grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de

ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil la cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos”.

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

Según Ferruz (2008) “la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz, quien avanza con una nueva teoría indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

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

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

Sharpe (1963) “consideró que el modelo de Markowitz, implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes

entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título”.

Como se menciona, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad refiere al índice de referencia que se toma siendo tal, el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

### **Tipos de rentabilidad**

Según Silupu (2002), citado por Bazo (2016) hay dos tipos de rentabilidad:

#### **“Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de estos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele presentarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto

de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

### **La rentabilidad financiera**

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 esta. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

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

### **2.3 Marco conceptual**

**Micro y pequeñas empresas:** “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”. (Ley N° 28015).

## **Características de las MYPE**

- a) **Número de trabajadores:** Microempresa, de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa, de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
- b) **Ventas Anuales:** Microempresa: Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

“El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. SUNAT”. (Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR).

**Financiamiento:** En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Financiamiento, Terra. Financiamiento y Banca fácil. Financiamiento (2008), así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le



aseguren el cobro del mismo. Pérez L, Capillo F. Financiamiento. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

**Capacitación:** Sutton (2008) “la capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia”.

Veracruz con fuerza. ¿Qué es la capacitación? (citada 2008 Mar 18), también se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

Ibáñez (2008) “considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve”.

**Gaxiola (2008)** considera que “es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y

futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria”.

**Rentabilidad:** la rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Diccionario de economía política (2008), por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

### III. HIPOTESIS

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es primordial e importante para las micros y pequeñas empresas sector servicio- rubro ferreterías, Huaraz 2016.

### IV. METODOLOGIA

#### 4.1.Diseño de la investigación

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



**Donde:**

M: Muestra

O: observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

## **4.2.Población y muestra**

### **4.2.1. Población**

Está constituido por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz, periodo 2016

### **4.2.2. Muestra**

se tomó una muestra de 20 microempresas para el desarrollo de las encuestas.

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

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem
Financiamiento en las MYPES	Es el conjunto de recursos monetarios Financieros que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.	Solicito crédito	Nominal: Si no
		Recibió crédito	Nominal: Si no
		Monto de crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Entidad a la que otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar el monto
		Crédito oportuno	Nominal: Si no
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto de crédito: suficiente e insuficiente	Nominal: Si no
		Mejoro de rentabilidad de su empresa	Nominal: Si no

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítem</b>
capacitación en las MYPES	Son algunas características con la capacitación del personal en la MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si no
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Mas de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si no
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Mas de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial otros: Especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si no
		Cree que la capacitación mejora, en la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si no
		Cree que la capacitación mejora en la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

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

##### **4.4.1. Técnica**

Para el desarrollo de esta investigación se aplicó la técnica de la encuesta

##### **4.4.2. Instrumentos**

El instrumento que utilizamos para el recojo de información de campo fue un cuestionario de preguntas cerradas.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para procesar y presentar nuestros datos utilizamos el programa de Microsoft y el programa de Excel.

#### 4.6. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio? ¿Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b>            Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>            Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016.            Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016            Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016</p>	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante para el desarrollo de las MYPE del sector Comercio Rubro Ferreterías de Huaraz Año 2016</p>	<p><b>1. El tipo de investigación</b>            Cuantitativo</p> <p><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b>            Nivel descriptivo</p> <p><b>3. Diseño de la investigación</b>            Descriptivo simple – no experimental</p> <p>Población:            La población fue de 20 MYPE del rubro ferreterías y sus alrededores a la compra y venta de materiales de construcción en la provincia de Huaraz.            Técnicas:            En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.</p>



#### **4.7.Principios éticos**

Hay que tener en cuenta que la ética se basa en varios valores tanto como morales y éticos. Estos valores deben ser completos, ya que debemos tomar en serio lo suficiente como para deshacer cualquier razonamiento humano. La información que proporcionaremos será sumamente confidencial y no serán divulgados para el mal uso de estos que vayan en contra de las políticas de la empresa.se respetarán los derechos del encuestado para evitar cualquier conflicto de intereses, referenciando toda la información extraída en el proceso de recolección de datos de dicho encuestado. De la misma forma se respetará la integridad del contenido para no falsificar la información. Al realizar nuestra entrevista se protegerá la privacidad de los encuestados evitando formular cuestionarios que se consideren inoportunos. La honestidad también es importante para la investigación, donde tomaremos información valida y confiable que contribuyan con el logro de nuestros objetivos.

## V. RESULTADOS

### 5.1.Resultados

#### 5.1.1. Respecto al financiamiento

**Tabla 01**

#### **Forma de financiamiento**

<b>Forma de financiamiento</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Propio	5	25%
Terceros	15	75%
No especifica	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

#### **Interpretación:**

El 25% de los encuestados con relación al financiamiento lo hizo con un financiamiento propio y un 75% lo hizo con financiamiento de terceros.

**Tabla 02**

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

<b>Facilidad de crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Bancos	0	0%
Financieras	18	90%
Prestamistas	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

#### **Interpretación:**

Del 100 % se logra tener como resultado que el 90% recurrió a Financieras para su financiamiento y un 10 % se acoge a prestamistas personales para su financiamiento.

**Tabla 03****Número de veces que solicitó crédito**

<b>Veces que solicitó crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
1 a 5 veces	10	50%
6 a 10 veces	8	40%
Más de 10 veces	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 50% de encuestados nos menciona que tuvo entre 1 – 5 veces en solicitaron crédito, el 40 % nos alude que solicitaron crédito entre 6 – 10 veces y 10% no indica haberlo hecho más de 10 veces.

**Tabla 04****Entidad financiera a la que solicitó el crédito**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Banco de crédito	0	0%
Banco continental	0	0%
Banco Financiero	0	0%
Interbank	0	0%
Cajas rurales	18	90%
Otros	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 100 % de encuestados, un 90 % utilizaron cajas rurales para la solicitud de sus créditos y un 10 % otros.

**Tabla 05**

**Le otorgaron el crédito solicitado**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	17	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 100 % de encuestados nos menciona que un 85% se le otorgó su crédito que solicitó, entretanto un 15% nos refiere que no se le otorgó su crédito solicitado.

**Tabla 06**

**Plazo del crédito otorgado**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Corto plazo (menos de un año)	13	65%
Largo plazo (más de un año)	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 65% de los representantes legales de las Mype encuestadas nos esclarece que tuvo un financiamiento a corto plazo, mientras que un 35% solicitaron su crédito a largo plazo.

**Tabla 07**

**Tasa de interés del crédito**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
10 a 20 %	13	65%
21 a 25%	6	30%
26 a 30%	1	5%
31% a más	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

Los representantes legales de las Mype nos mencionan que un 65% pagaron una tasa de interés equivalente entre 10% a 20%, 30% pagaron 21% a 25% en tasa de interés y sólo un 5 % pagó en interés entre 26% a 30%.

**Tabla 08**

**El crédito se otorgó en los montos solicitados**

<b>Montos solicitados</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	20	100 %
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 100 % de encuestados por los representantes legales de las Mype nos mencionan que si se les dispuso los montos de crédito solicitados para el año 2016.

**Tabla 09****Monto de crédito solicitado para el 2016**

<b>Monto de crédito solicitado</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
De 1000.00 a 5000.00	6	30%
De 5000.00 a 10000.00	6	30%
De 10000.00 a 20000.00	5	25%
Más de 20000.00	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

Los montos de crédito que solicitaron los representantes legales de las Mype un 30 % requirió créditos entre 1000.00 soles a 5000.00 soles, otro 30% solicitó crédito entre 5000.00 soles a 10000.00, 25% solicitó entre 10000.00 soles a 20000.00 soles y un 5% más de 20000.00

**Tabla 10****Inversión del crédito financiero obtenido**

<b>Inversión del crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Capital de trabajo	10	50%
Mejorar el local	3	15%
Activos inmovilizados	2	10%
Programas de entrenamiento	2	10%
Otras charlas	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 50% de encuestados por representante legal de las Mype invirtió su crédito financiero en capital de trabajo, 15% hicieron un mejoramiento en su establecimiento, 10% lo utilizaron en activos fijos y programas de capacitación, 15% lo invirtió en otras cosas.

### 5.1.2. Respecto a la capacitación

**Tabla 11**

#### **Fue capacitado para obtener el crédito financiero**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

#### **Interpretación:**

Un 65% de los encuestados por los representantes legales de las Mype percibieron una capacitación para el otorgamiento de crédito, mientras que un 35% niega haber recibido dicha capacitación.

**Tabla 12**

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

<b>Participación en cursos</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Uno	5	25%
Dos	2	10%
Tres	3	15%
Cuatro	3	15%
Cinco	1	5%
Ninguno	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

#### **Interpretación:**

El 25% de encuestados nos mencionan han participado en un curso de capacitación, 10% participaron en 2 cursos de capacitación, 15% participaron en 3 y 4 cursos respectivamente, 5% nos indica que participo en 5 cursos y un 30% no participaron en ningún curso.

**Tabla 13****Cursos de capacitación en que participó como titular**

<b>Participación en cursos</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Inversión del dinero	7	35%
Gestión de negocios	4	20%
Gestión de personal	3	15%
Marketing empresarial	6	30%
Otros - especificar	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 35% de encuestados participaron en el curso “Inversión del crédito financiero”, 20% acudieron a participar a un curso llamado “Manejo Empresarial”, 15% participo en temas relevantes como “Administración de Recursos Humanos”, un 30% participó en el curso de “Marketing Empresarial”.

**Tabla 14****Capacitación al personal de la empresa**

<b>Capacitación del personal</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 65% de los encuestados por representantes legales de las Mype nos dicen que si dan una capacitación a su personal mientras que un 35 % no capacita a su personal.



**Tabla 15****Cantidad de cursos que recibió**

<b>Número de cursos</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Uno	3	15%
Dos	5	25%
Tres	1	5%
Más de tres	2	10%
No recuerda	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 15% de encuestados nos mencionan que su personal por lo menos participó en un curso de capacitación, 25 % participó en 2 cursos, 5 % en 3 cursos, 10 % nos indican que participaron en más de 3 cursos y un 45 % no precisa.

**Tabla 16****En qué año recibió mayor capacitación**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
El 2015	5	25%
El 2016	7	35%
No sabe	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 35 % de encuestados por representantes legales de las Mype nos mencionan que en el año 2016 se tuvo mayor capacitación, mientras que el año 2015 solamente tuvo un 25% en capacitación y un 40% nos dice que en ningún año fue mayor la capacitación.

**Tabla 17**

**Considera que la capacitación constituye una inversión**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 65% de encuestados nos mencionan que la capacitación es una inversión y 35 % nos mencionan que no es una inversión.

**Tabla 18**

**La capacitación al personal es relevante**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

65 % de las personas encuestadas que son representantes legales de las Mype nos mencionan que la capacitación es primordial para la empresa, mientras que un 35% dice que no es relevante.

**Tabla 19**

**Temas que se capacitó su personal**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Gestión de empresas	5	25%
Manejo del microcrédito	4	20%
Gestión Financiera	2	10%
Prestación de mejor servicio al cliente	9	45%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 45% de representantes legales de las Mype capacitó a su personal en el tema Prestación de mejor servicio al cliente, 25 % capacitó a su personal en Gestión empresarial, 20% preparó a su personal con el tema de Manejo del Microcrédito y 10 % Gestión financiera

**5.1.3. Respecto a la rentabilidad**

**Tabla 20**

**La rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	17	85%
No	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 85% de encuestados no señala que el financiamiento que se le otorgó mejoró en la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 15% dijo lo contrario.

**Tabla 21****Consideran que la capacitación elevó la rentabilidad**

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

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 85% de encuestados a representantes legales de las Mype nos afirman que la capacitación mejoró la rentabilidad en su empresa, mientras un 15% niega haber mejoría con respecto a la capacitación en la rentabilidad de su empresa.

**Tabla 22****La rentabilidad del negocio mejoró el último año**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 65% de los encuestados conformado por los titulares de las micro y pequeñas empresas en estudio, dicen que su rentabilidad si mejoró en el último año, mientras que un 35 % niega que haya rentabilidad en el último año.

**Tabla 23**

**La rentabilidad del negocio disminuyó el último año**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>(%)</b>
Si	11	55%
No	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

Fuente: datos obtenidos de los titulares de las MYPE en estudio.

**Interpretación:**

El 55 % de encuestados por representantes legales de las Mype nos dicen que, si hubo una disminución en la rentabilidad de su empresa, mientras que un 45% nos aclaró que no tuvo disminución en la rentabilidad de su empresa.

**3.1. Análisis de los resultados**

**3.1.1. Respecto al objetivo específico 1**

- El 75% de las empresas que fueron investigadas accedieron al financiamiento de terceros para llevar adelante sus actividades comerciales, lo cual refleja el grado de confiabilidad que tienen al ser formales dichas Mype y también prefieren en poner riesgo el capital ajeno antes que, de ellos, tienen similitud con las investigaciones desarrolladas por (Hidalgo 2015), donde el financiamiento es de terceros es del 67%.
- El 50% de los representantes legales de las MYPE sostienen que los bancos les brindan mayores facilidades para la obtención de créditos, este índice nos demuestra que el grado de confiabilidad que gozan de las Mype es muy buena relación con las que tienen con las entidades no bancarias, este resultado obtenidos por Eche (2013).

- El 50% de los microempresarios que fueron encuestados dijeron haber solicitado crédito en el año 2016, hasta 5 veces al año.
- Asimismo, el 65% de los micro y pequeños empresarios encuestados, manifestaron que los préstamos a los que accedieron fueron de corto plazo, hecho que ocasionó que las empresas tengan deudas para el siguiente año, asimismo podemos decir que las empresas tienen las garantías suficientes como para contraer deudas a largos periodos gracias a la credibilidad bancaria que gozan, esta investigación es similar a lo desarrollado por Loreño (2014), quien revela que los créditos obtenidos fueron a largo plazo representados en un 75%.
- De igual manera, se encontró que 15% de los micro y pequeños empresarios que fueron encuestados, dijeron que los créditos obtenidos lo utilizaron para realizar la remodelación o mejora de sus locales; en tanto que el 50% lo utilizó para incrementar su capital de trabajo, y el 10% dijo haber comprado activos inmovilizados, la cual llevara a las Mype a crecer en los siguientes años, logrando mejores utilidades y una considerable rentabilidad para los próximos años.

### **3.1.2. Respecto al objetivo específico 2**

- El 65% de los titulares investigados si tuvieron capacitación sobre temas relacionados con el acceso al crédito financiero, con la finalidad de mejorar los mecanismos conocimiento sobre cómo invertir, en que invertir y como financiar sus actividades, gracias a ello podrán obtener una mejor rentabilidad.
- Los encuestados participaron en cuatro cursos que se ven representados en un 15%, de igual manera se puede observar que el 35% intervino en el curso de cómo invertir el financiamiento obtenido para que los recursos no sean

destinados a inversiones improductivas, sino por el contrario destinarlos a la adquisición de bienes y servicios que generen efectivos y que éstos fluyan a favor de la empresa.

- El 45% de la capacitación del personal se dio para mejorar el servicio al cliente con el fin de cautivar al cliente, fidelizarlo y captar más clientes. El 25 % se capacitó en gestión de empresas para impulsar el negocio que actualmente lo estaba conduciendo de manera empírica.

### **3.1.3. Respecto al objetivo 3.**

- El 85% manifestó que el financiamiento recibido les ha permitido mejorar la rentabilidad de la empresa y tan solo el 15% opina lo contrario, este resultado es muy similar a lo obtenido por Rosales (2014), en donde el 85% afirma la mejora obtenida por el financiamiento.
- La totalidad de encuestados tienen la plena convicción que un adecuado programa de financiamientos, así como el desarrollo de capacitaciones, hacen posible maximizar la rentabilidad de la empresa. En este sentido, los datos obtenidos guardan relación con los estudios de Loreño (2014) y Gamarra (2011), donde una gran mayoría, representado por el 95% consideran que al conseguir el financiamiento y llevar adelante adecuados programas de capacitación, las empresas alcanzan elevados niveles de desarrollo y logran mejores índices de rentabilidad a lo largo del ejercicio económico.
- El 55 % de los microempresarios encuestados manifiestan que no han tenido una reducción de la rentabilidad en los 2 últimos años. Resultados que son diferentes a los encontrados por Vega (2014), donde el 60% mencionan que no es relevante la capacitación ni el financiamiento para lograr altos niveles de rentabilidad.

## IV. CONCLUSIONES

### 4.1. Conclusiones

- El 75% de las Mype encuestadas tiene financiamiento de terceros y el 25 % de financiamiento propio, el 90% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo en financieras, 10% de prestamistas personales; el 35% de las empresas obtienen préstamos a largo plazo y 65% a corto plazo; el 15% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, 10% en activos fijos y el 50% en capital de trabajo; el 65% de la empresas pagaron tasas de interés mensual de 10% a 20% , el 30% pago una tasa de 21% a 25% y el 5% pago una tasa de 26% a 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito.
- El 65 % de los representantes legales afirmaron que recibieron capacitaciones y el 35% no tienen capacitaciones sobre el tema de otorgamiento de crédito; el 10% nos mencionan que tuvieron dos cursos de capacitación al año, el 25% solo recibió un curso de capacitación y el 15% afirmaron que participaron en más de cuatro cursos; el 35% fueron capacitados en inversión de crédito financiero, el 30% en Marketing empresarial y 15% en administración de recursos humanos, el 15% de los trabajadores han participado en un curso, el 25% participaron en 2 cursos y el 45% no precisa su participación en ningún curso de capacitación; el 45% del personal de la empresa ha recibido capacitación en presentación de mejor servicio al cliente, el 25% en Gestión empresarial, el 10% en Gestión financiera y el 20 % en manejo de crédito.
- El 85% de representantes legales afirmaron que, si lograron una mejor rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 15% niega la mejoría en su



rentabilidad con el crédito otorgado, el 35% afirmaron que no mejoraron su rentabilidad con las capacitaciones recibidas y el 65% afirmaron que, si mejoró la rentabilidad de su empresa con las capacitaciones, el 65% revelaron que tuvieron una mejor rentabilidad en los últimos años y el 35% comentan que nunca observaron mejoraría en su rentabilidad.

- La mayoría de las Mype se financian por terceros en este caso por las financieras, el crédito obtenido es de corto plazo, en cuanto a la capacitación el 35% no recibe curso en el tema de otorgamiento de crédito, la mayoría lo ve como una inversión y la rentabilidad si mejoró durante el último año gracias a un buen financiamiento y una buena capacitación.

#### **4.2.Recomendaciones**

- Se recomienda que tiene que reducir los préstamos de terceros para lo cual se debe buscar nuevos socios con capital propio. También no recurrir a los bancos por que piden miles de requisitos para los créditos a solicitar para las micro y pequeñas empresas.
- Se debe realizar capacitaciones a los propietarios y/o trabajadores de las empresas, en temas como inversión del crédito financiero, manejo empresarial, administración empresarial y marketing empresarial o también participar en seminarios que realiza el estado lo más resaltante de la capacitación es solucionar problemas con mayor rapidez, brindar un mejor servicio de calidad, también reducir riesgos de ofrecer un mal servicio al público.
- Se deben seguir mejorando en la obtención de financiamiento e innovando las capacitaciones que se deben brindar y también implementar un área contable con

un personal idóneo ya que dicha área podrá elaborar estados financieros, para poder medir la rentabilidad de la empresa periódicamente.

- Recomiendo que las Mype deben financiarse de cajas rurales, cooperativas de ahorro u otras entidades no bancarias, tener capacitaciones constantes para así tener un mejor manejo con el cliente y también realizar análisis de rentabilidad mensual o trimestral para ver cómo va en marcha la empresa.

## Referencias Bibliográficas

**Alveto, J. (2017).** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hoteles, Huaraz 2015”. Tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la formalización en las MYPE del sector servicio rubro Hoteles Huaraz 2015. Chimbote: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044177>

**Amado, D. (2015).** La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro Hoteles de la provincia de Huaraz, periodo 2014. Huaraz. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040258>.

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

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

**Barreda, M. (2009).** *Manual práctico para formar MYPE. Editorial Edigraber. Lima*

2006. *Capacitación y desarrollo del Personal. Recuperado de:*

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

**Bedoya, S. (2011).** *Manual de procedimientos administrativos y financieros para la empresa ferretería Atahualpa de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.*

Presentado previo a la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría CPA. En la Universidad Técnica del Norte. Recuperado de:

*<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/906/2/02%20ICA%20191%20TESIS.pdf>*

**Carreño, V. (2012).** *Diseño de procedimientos de control administrativo y contable*

*para mejorar los rendimientos financieros de la microempresa xi ferreterías. Tesis presentada previo a la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría, contadora pública autorizada. Recuperado de:*

*<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/745/1/T-UCE-0003-57.pdf>*

**Celmi, A. (2017).** “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y

pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz,2015”. Tiene como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015. Chimbote: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech católica.

Recuperado de:

*<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042591>*

**Chávez, F. (2017).** “financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bazares Huaraz 2016”. Tiene como objetivo general, objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro bazares Huaraz periodo 2015. Chimbote: universidad Los Ángeles de Chimbote Uladech católica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044160>

**Córdova, K. (2015).** La Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014. Recuperado:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/ejemplar=00000039574>

**Duran, J. (2016).** *Alternativas de financiamiento para las Mi Pymes en el Cantón Ambato. Presentado para optar el título de Ingeniería Financiera en la universidad técnica de Ambato, Ambato – Ecuador. Recuperado en:*  
<http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23013/1/T3643ig.pdf>

**Gonzales, N. (2013).** *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de Querétaro.* Santiago de Querétaro, México. Presentado para obtener el grado de Maestro en Administración en la Universidad Autónoma de Querétaro. Recuperado de:

<http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf>

**Julca, Z. (2016)** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro restaurante de la provincia de Carhuaz, 2015”. Recuperado de

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040267>

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

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

**Paredes, M. (2016).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040248>

**Ramírez, V. (2014).** *El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014.* Tesis de Bachiller. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Piura. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035658> Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034696>

Recuperado de: <http://www.gdrc.org/icm/spanish/sourcebook.pdf>

**Sánchez, B. (2006).** Las Mype En Perú. Su Importancia y Propuesta Tributaria.

Recuperado de:

<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primera/a13.pdf>

**Seminario, H. (2015).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014.* Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público. Biblioteca virtual – ULADECH- católica

**Suarez, R. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de independencia - Huaraz, período 2011.* Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público. Biblioteca virtual – ULADECH- católica

SUNAT. *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [Citada 2011 oct. 12].* Recuperado:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPEshtml>.

**Trujillo, M. (2010).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

**Vaca, J. (2012).** *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, Universidad Politécnica de Valencia – España,* recuperado de:

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>

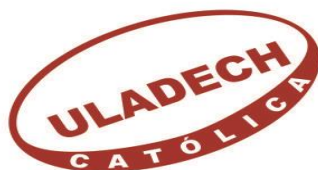
**Villarreal, E. (2013).** *La Estrategia Comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado. Tesis de grado presentada previa a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas y Marketing* recuperado de:

**<http://181.198.77.140:8080/bitstream/123456789/139/1/130%20LA%20ESTRATEGIA%20COMERCIAL%20EN%20LAS%20FERRETERIAS%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20TULC%C3%80N%20Y%20LA%20PARTICIPACI%C3%92N%20DE%20MERCADERO%20%20VILLARREAL%20TUPE,%20EDWIN.pdf>**



ANEXOS

CUESTIONARIO



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-  
RUBRO FERRETERÍAS DE HUARAZ, AÑO 2016**

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

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

1.1. ¿Cómo es el financiamiento de sus actividades comerciales?

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

1.2. ¿si el financiamiento es de terceros?

A que entidades recurre para obtener financiamiento:

- a) A que entidades bancarias ..... Y que tasa de interés mensual paga .....
- b) Entidades no bancarias ..... Y que tasa de interés mensual paga .....
- c) Prestamistas personales .....que tasa de interés mensual paga.....

1.3. ¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades?

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

1.4. ¿En el año cuántas veces solicito crédito?

- a) 1 a 5 veces
- b) 5 a 10 veces
- c) Mas de 10 veces

1.5. ¿En el año 2016 a que entidad financiera solicito el crédito?

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

1.6. ¿En el año 2016 le otorgaron el crédito solicitado?

a) Si

b) No

1.7. ¿En el año 2016 ¿A qué tiempo fue el crédito otorgado?

a) Corto plazo

b) Largo plazo

1.8. ¿En el año 2016 que tasa de interés mensual pago?

a) 10 a 20%

b) 21 a 25%

c) 26 a 30%

d) 31% a mas

1.9. ¿En el año 2016 ¿Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados?

a) Si

b) No

1.10. ¿En el año 2016 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

a) 3000.00 a 5000.00

b) 6000.00 a 10000.00

c) 11000.00 a 20000.00

d) Mas de 20000.00

1.11. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

- a) Capital de trabajo
- b) Mejoramiento de establecimiento
- c) Activos fijos
- d) Programa de capacitación
- e) Otros

## **II. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES**

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

- a) Si
- b) No

2.2. En cuantos cursos de capacitación participo Ud. En el último año:

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

2.3. Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participo Ud.?

- a) Inversión del crédito financiero
- b) Manejo empresarial
- c) Administración de recursos humanos
- d) Marketing empresarial

e) Otro: especificar

2.4. El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación:

a) Si

b) No

2.5. ¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

a) Un curso

b) Dos cursos

c) Tres cursos

d) Mas de tres

e) No precisa

2.6. En qué año recibió más capacitación:

a) En el año 2015

b) En el año 2016

c) Ninguno

2.7. Reconoce Ud. Que la capacitación es una inversión:

a) Si

b) No

2.8. Piensa Ud. Que la capacitación de su personal es primordial para su empresa:

a) Si

b) No

2.9. En qué temas se capacito su personal:

- a) Gestión empresarial
- b) Manejo de microcrédito
- c) Gestión financiera
- d) Prestación de mejor servicio al cliente
- e) Otros

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

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

- a) Si
- b) No

3.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

- a) Si
- b) No

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

- a) Si
- b) No

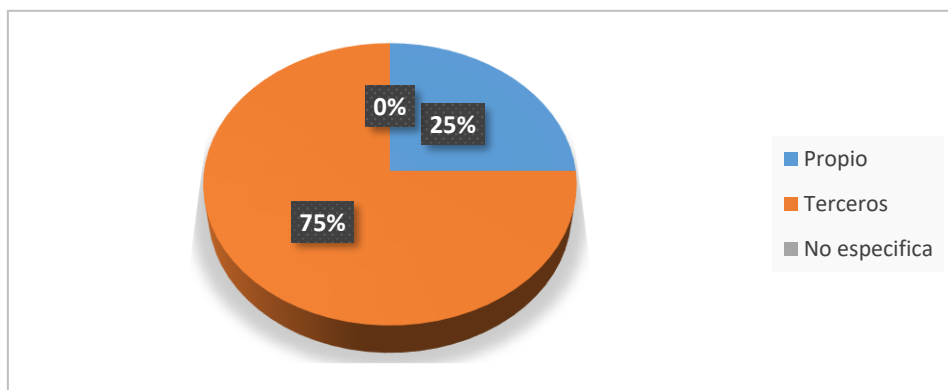
3.4. Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

- a) Si
- b) No

## Índice de tablas y figuras

### Respecto a financiamiento

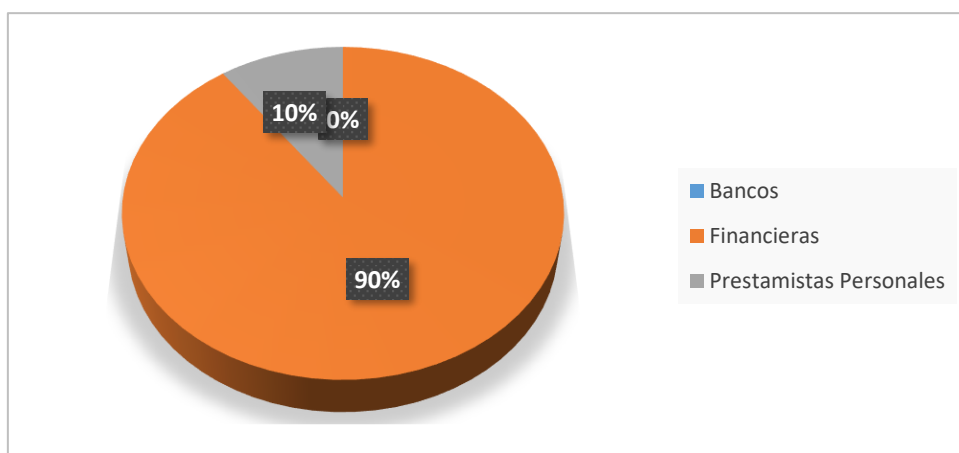
**Figura 01: forma de financiamiento**



#### **Interpretación:**

El 25% de los encuestados con relación al financiamiento lo hizo con un financiamiento propio y un 75% lo hizo con financiamiento de terceros.

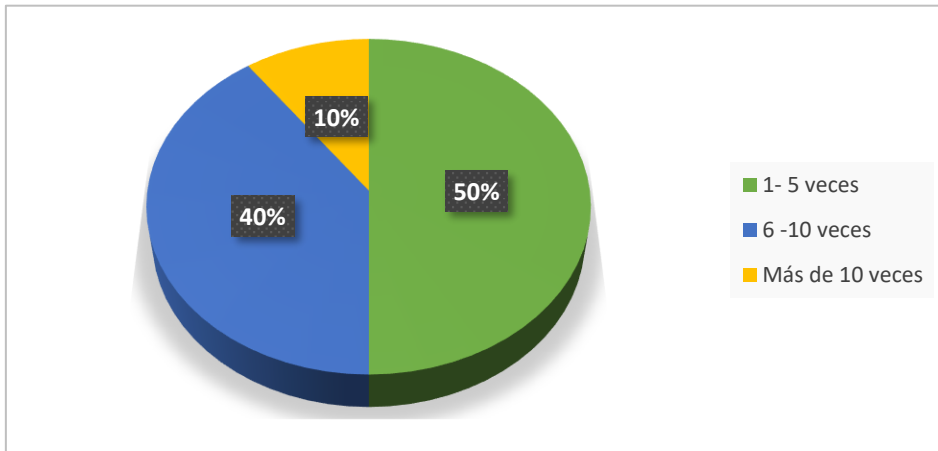
**Figura 02: Entidades que ofrecen mayores facilidades de crédito financiero**



#### **Interpretación:**

Del 100 % se logra tener como resultado que el 90% recurrió a Financieras para su financiamiento y un 10 % se acoge a prestamistas personales para su financiamiento.

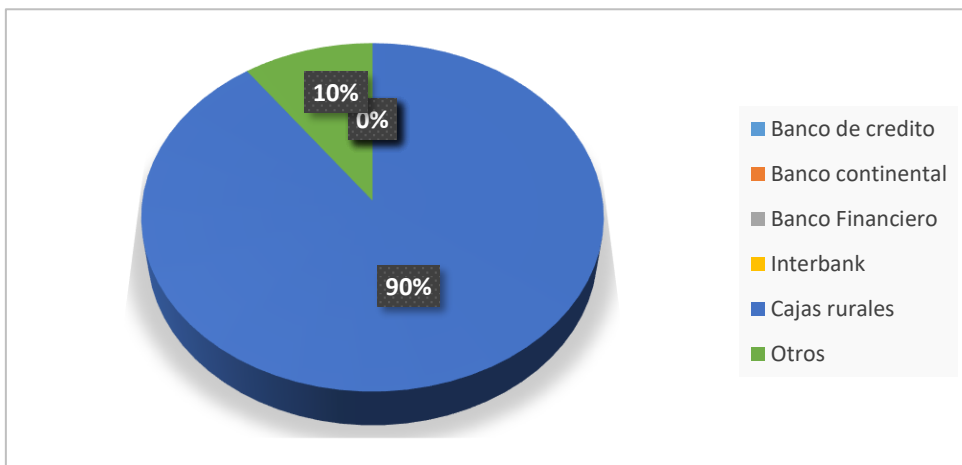
**Figura 03: Número de veces que solicito crédito**



**Interpretación:**

El 50% de encuestados nos menciona que tuvo entre 1 – 5 veces en solicitaron crédito, el 40 % nos alude que solicitaron crédito entre 6 – 10 veces y 10% no indica haberlo hecho más de 10 veces.

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

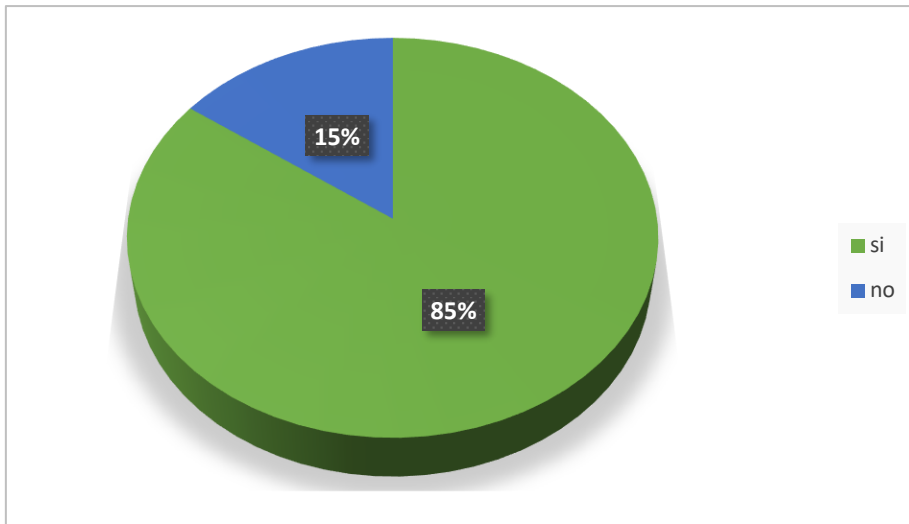


**Interpretación:**

El 100 % de encuestados, un 90 % utilizaron cajas rurales para la solicitud de sus créditos y un 10 % otros.



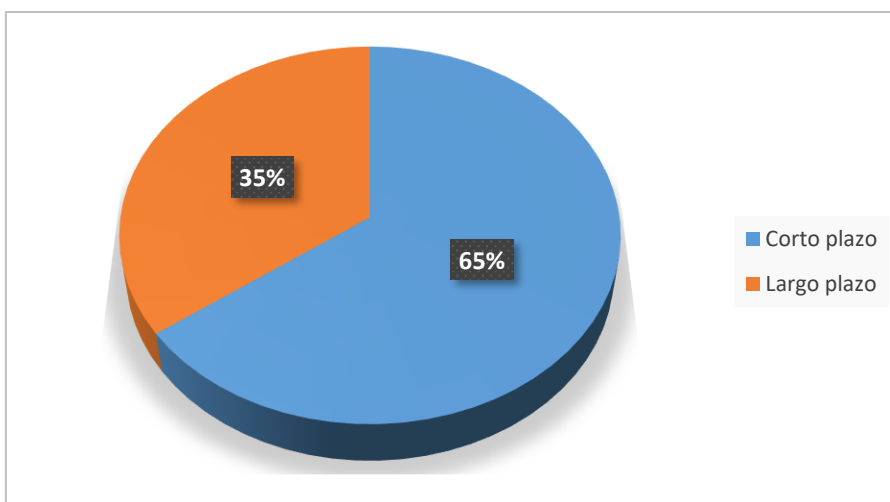
**figura 05: otorgamiento del crédito requerido**



**Interpretación:**

El 100 % de encuestados nos menciona que un 85% se le otorgó su crédito que solicitó, entretanto un 15% nos refiere que no se le otorgó su crédito solicitado.

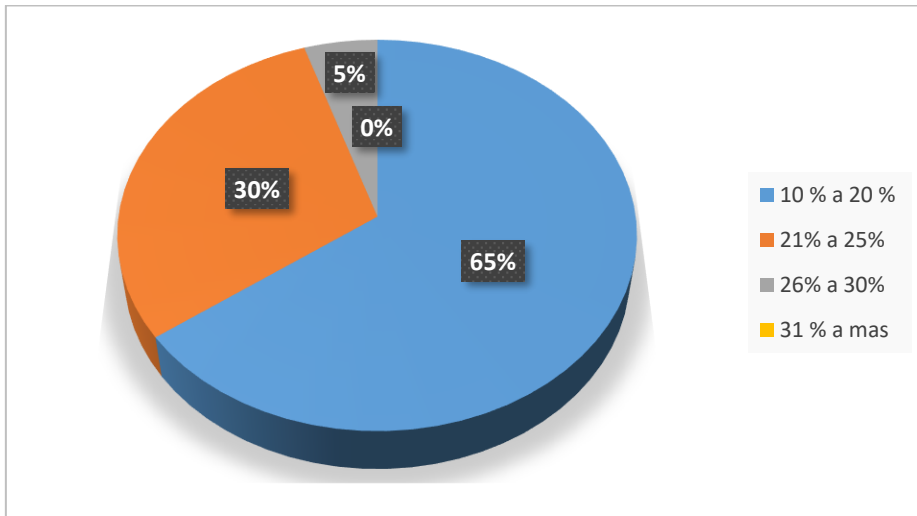
**Figura 06: plazo de crédito otorgado**



**Interpretación:**

El 65% de los representantes legales de las Mype encuestadas nos esclarece que tuvo un financiamiento a corto plazo, mientras que un 35% solicitaron su crédito a largo plazo.

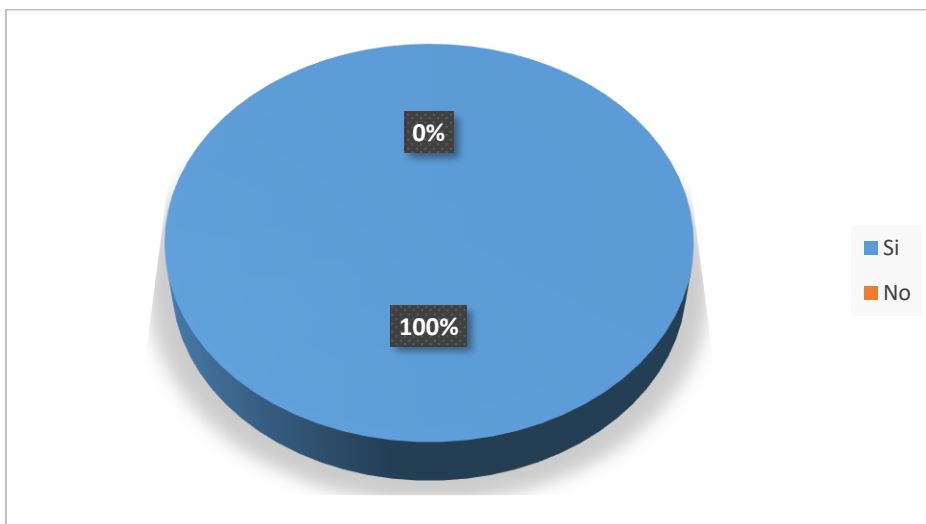
**Figura 07: Tasa de interés que pago**



**Interpretación:**

Los representantes legales de las Mype nos mencionan que un 65% pagaron una tasa de interés equivalente entre 10% a 20%, 30% pagaron 21% a 25% en tasa de interés y sólo un 5 % pagó en interés entre 26% a 30%.

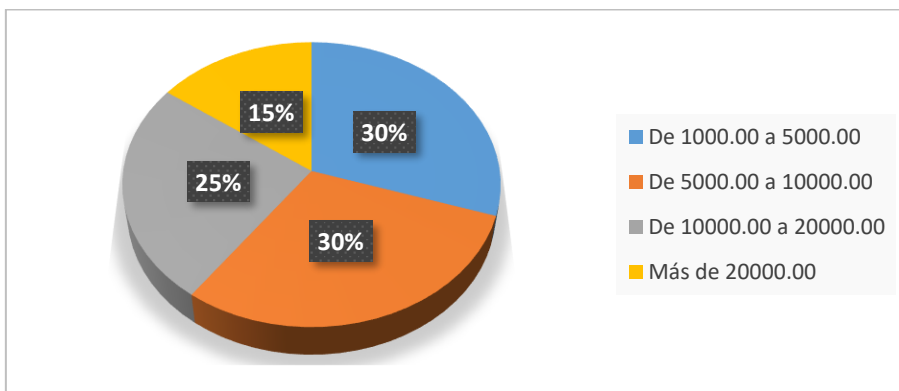
**Figura 08: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados**



**Interpretación:**

El 100 % de encuestados por los representantes legales de las Mype nos mencionan que si se les dispuso los montos de crédito solicitados para el año 2016.

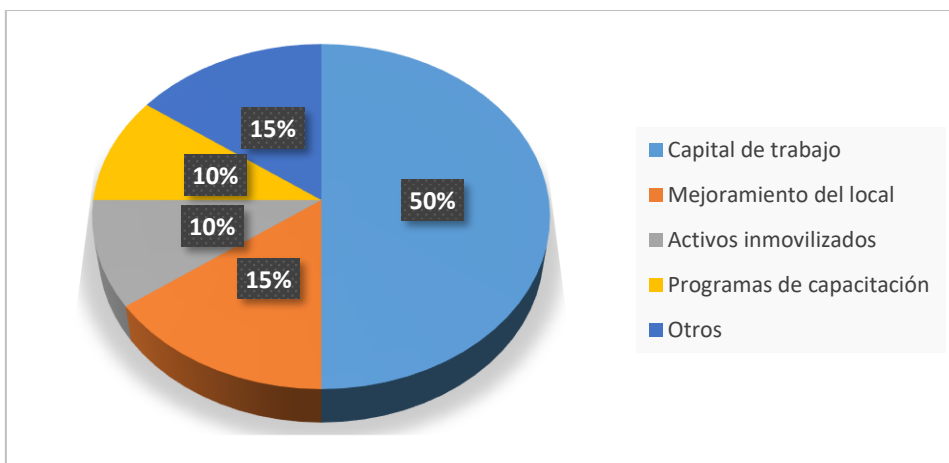
**Figura 09: Monto del crédito solicitado**



**Interpretación:**

Los montos de crédito que solicitaron los representantes legales de las Mype un 30 % requirió créditos entre 1000.00 soles a 5000.00 soles, otro 30% solicitó crédito entre 5000.00 soles a 10000.00, 25% solicitó entre 10000.00 soles a 20000.00 soles y un 5% más de 20000.00

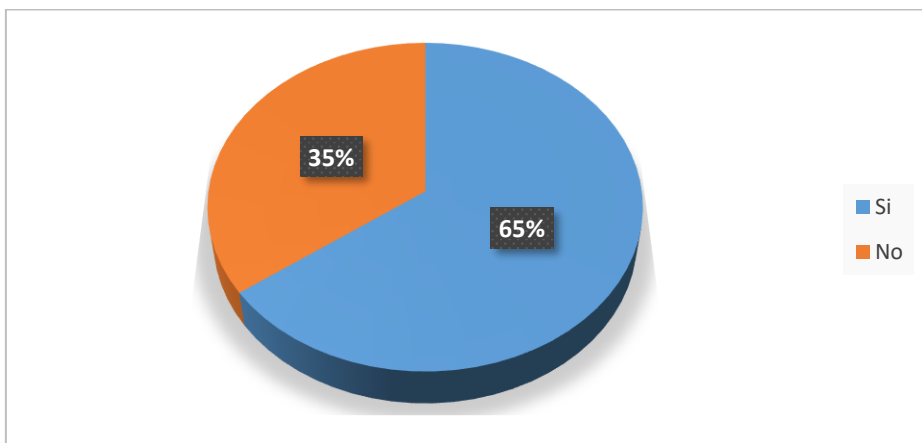
**Figura 10: Inversión del crédito**



**Interpretación:**

El 50% de encuestados por representante legal de las Mype invirtió su crédito financiero en capital de trabajo, 15% hicieron un mejoramiento en su establecimiento, 10 % lo utilizaron en activos inmovilizados y programas de capacitación (Entrenamiento), 15% lo invirtió en otras cosas.

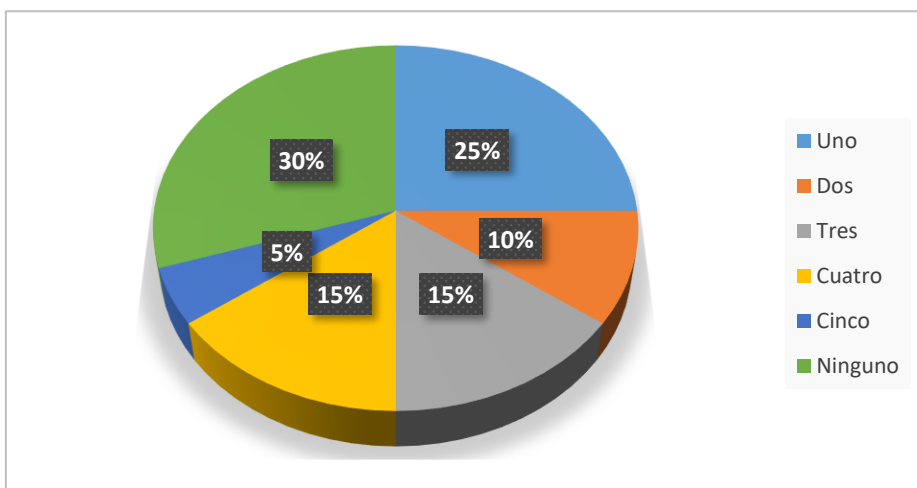
**Figura 11: Capacitación para el otorgamiento de crédito**



**Interpretación:**

Un 65% de los encuestados por los representantes legales de las Mype percibieron una capacitación para el otorgamiento de crédito, mientras que un 35% niega haber recibido dicha capacitación.

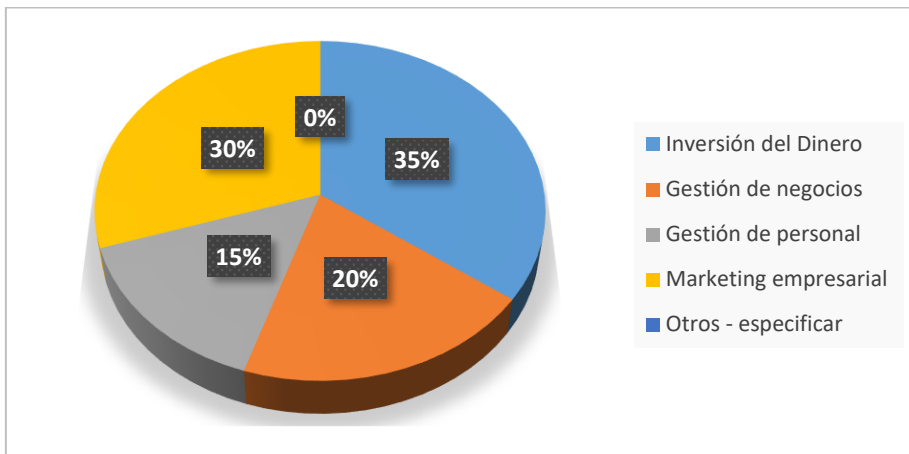
**Figura 12: cantidad de capacitaciones recibidas**



**Interpretación:**

El 25% de encuestados nos mencionan han participado en un curso de capacitación, 10% participaron en 2 cursos de capacitación, 15% participaron en 3 y 4 cursos respectivamente, 5% nos indica que participo en 5 cursos y un 30% no participaron en ningún curso.

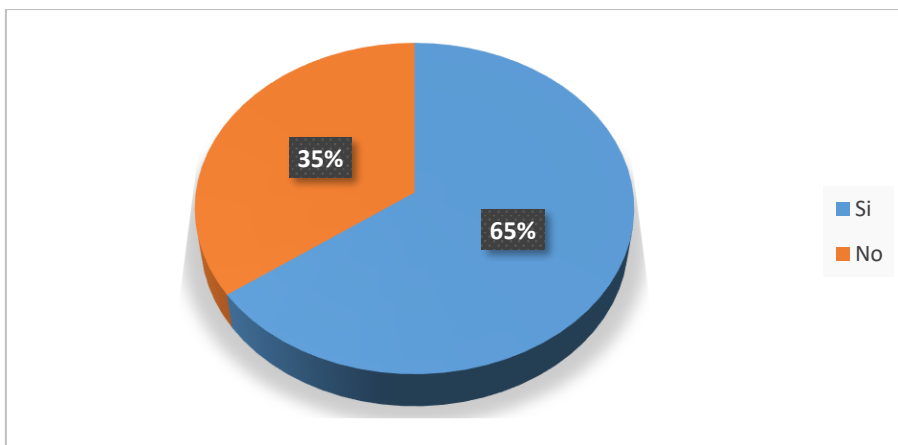
**Figura 13: Temas de capacitación**



**Interpretación:**

El 35% de encuestados participaron en el curso “Inversión del dinero (crédito financiero)”, 20% acudieron a participar a un curso llamado “Gestión de Negocios”, 15% participo en temas relevantes como “Gestión Personal”, un 30% participó en el curso de “Marketing Empresarial”.

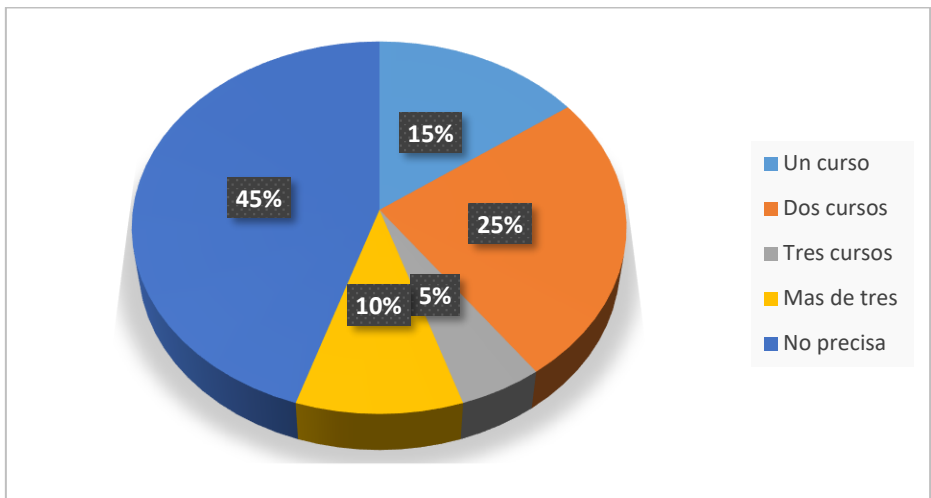
**Figura 14: Capacitación del personal**



**Interpretación:**

El 65% de los encuestados por representantes legales de las Mype nos dicen que si dan una capacitación a su personal mientras que un 35 % no capacita a su personal.

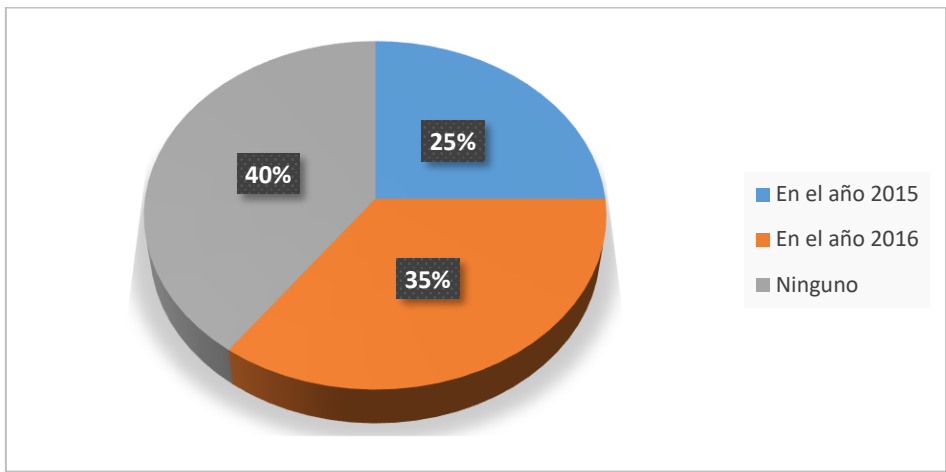
**Figura 15: Cantidad de cursos que recibió el personal**



**Interpretación:**

El 15% de encuestados nos mencionan que su personal por lo menos participó en un curso de capacitación, 25 % participó en 2 cursos, 5 % en 3 cursos, 10 % nos indican que participaron en más de 3 cursos y un 45 % no precisa.

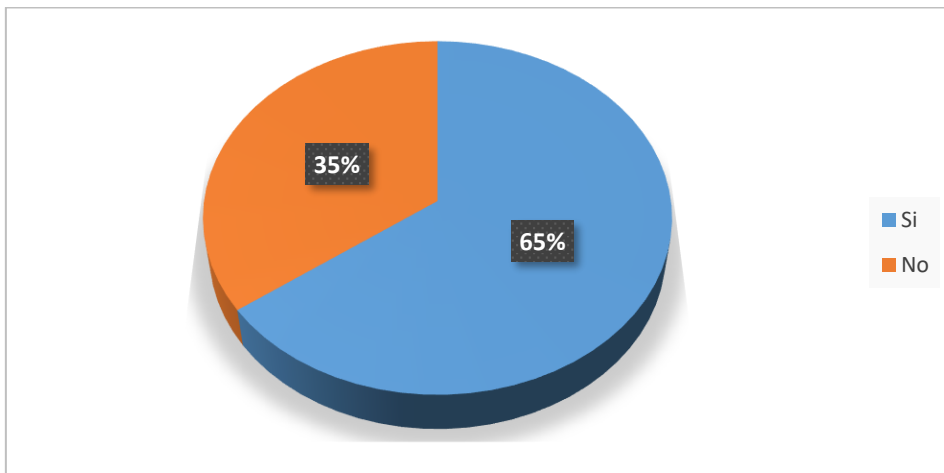
**Figura 16: Año de mayor capacitación**



**Interpretación:**

El 35 % de encuestados por representantes legales de las Mype nos mencionan que en el año 2016 se tuvo mayor capacitación, mientras que el año 2015 solamente tuvo un 25% en capacitación y un 40% nos dice que en ningún año fue mayor la capacitación.

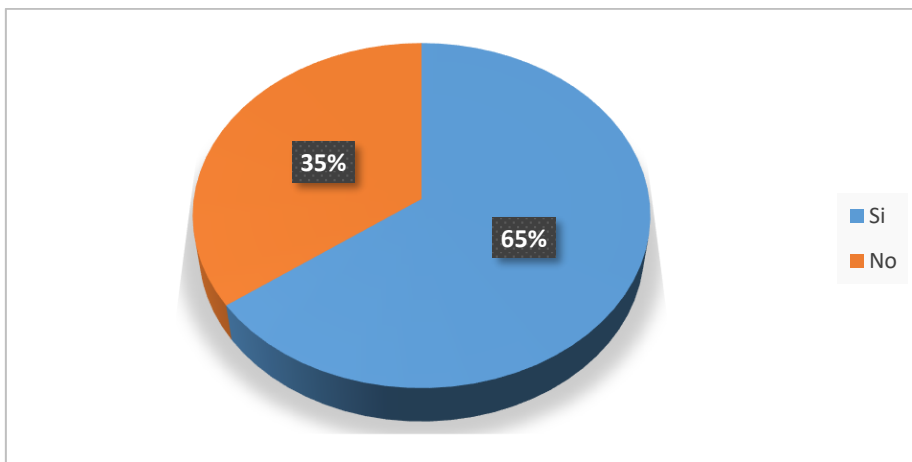
**Figura 17: La capacitación es inversión**



**Interpretación:**

El 65% de encuestados nos mencionan que la capacitación es una inversión y 35 % nos mencionan que no es una inversión.

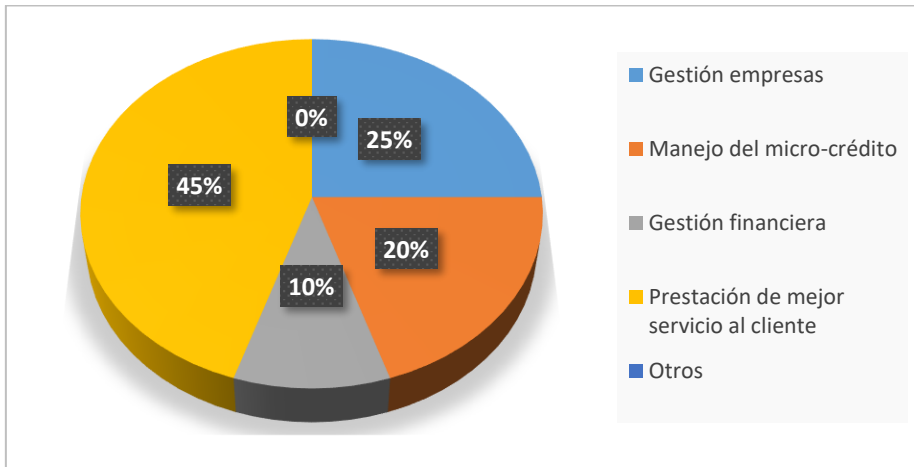
**Figura 18: la capacitación es primordial**



**Interpretación:**

65 % de las personas encuestadas que son representantes legales de las Mype nos mencionan que la capacitación es primordial para la empresa, mientras que un 35% dice que no es relevante.

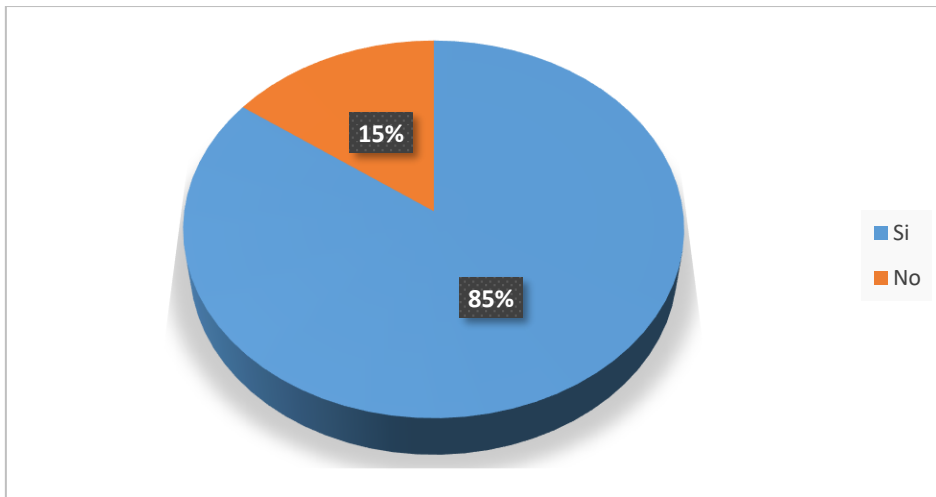
**Figura 19: Temas de capacitación al personal**



**Interpretación:**

El 45% de representantes legales de las Mype capacitó a su personal en el tema Prestación de mejor servicio al cliente, 25 % capacitó a su personal en Gestión empresas, 20% preparó a su personal con el tema de Manejo del Microcrédito y 10 % Gestión financiera.

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

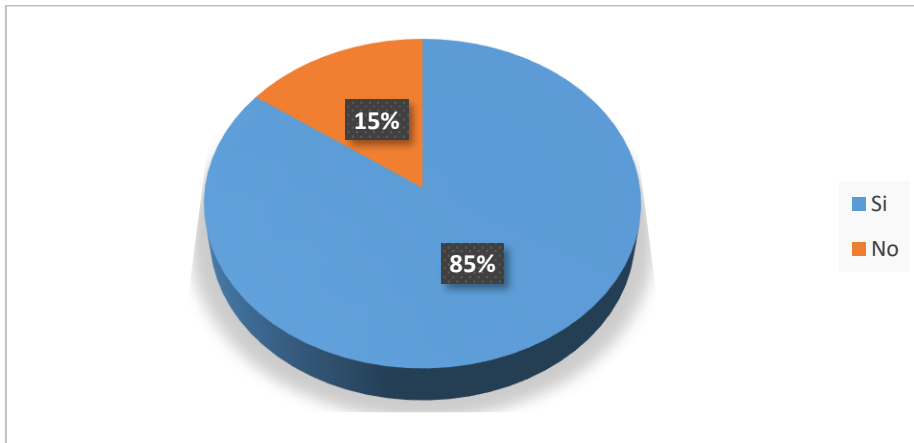


**Interpretación:**

El 85% de encuestados no señala que el financiamiento que se le otorgó mejoró en la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 15% dijo lo contrario.



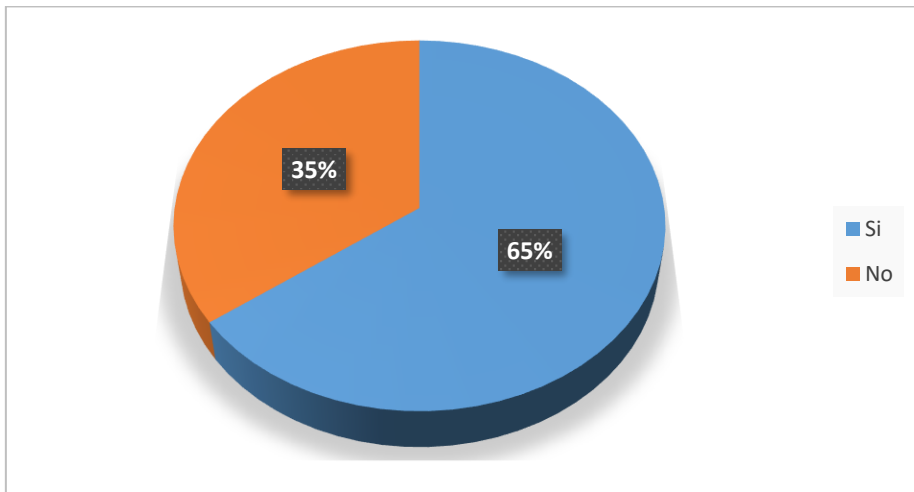
**Figura 21: La capacitación mejoro la rentabilidad**



**Interpretación:**

El 85% de encuestados a representantes legales de las Mype nos afirman que la capacitación mejoró la rentabilidad en su empresa, mientras un 15% niega haber mejoría con respecto a la capacitación en la rentabilidad de su empresa.

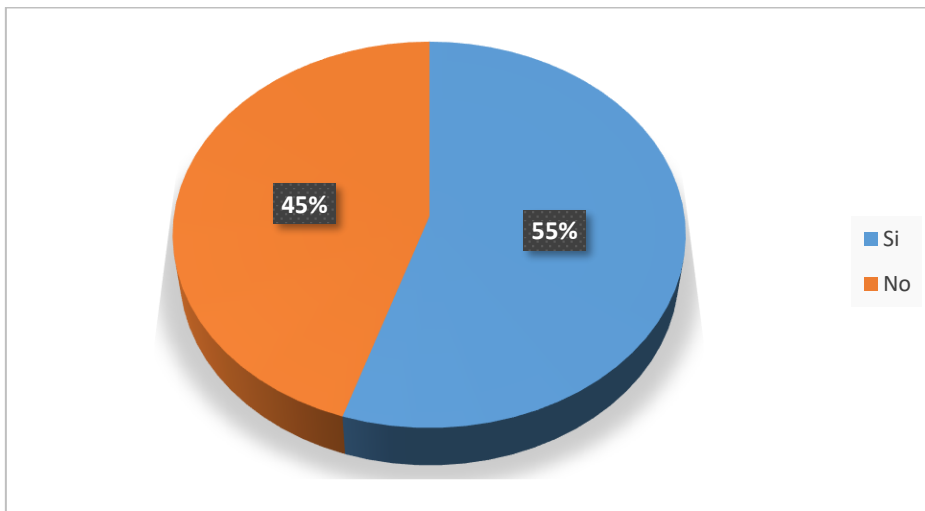
**Figura 22: La Rentabilidad mejoro en el último año**



**Interpretación:**

El 65% de los encuestados conformado por los titulares de las micro y pequeñas empresas en estudio, dicen que su rentabilidad si mejoró en el último año, mientras que un 35 % niega que haya rentabilidad en el último año.

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



**Interpretación:**

El 55 % de encuestados por representantes legales de las Mype nos dicen que, si hubo una disminución en la rentabilidad de su empresa, mientras que un 45% nos aclaró que no tuvo disminución en la rentabilidad de su empresa.