



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTORA:

BACH. GRACIELA AMEZ DEL RIO

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2018

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

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. Eustaquio Agapito Melendez Pereira

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. Alberto Enrique Broncano Diaz

Miembro

Agradecimiento

A Dios por darme la vida y guiarme en el camino de la Fe y la esperanza e iluminarme en los momentos más difíciles, permitiendo alcanzar una de mis más anheladas metas.

A la Univesidad Católica los Ángeles de Chimbote por acogerme durante mi vida estudiantil y a los docentes por su enseñanza y esmero en mi formación profesional.

Al Dr. CPCC Suárez Sánchez Juan de Dios, Docente Tutor Investigador, quien a lo largo de éste tiempo me ha orientado con sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de mi tesis, para poder llegar a concluir esta investigación.

Graciela.

Dedicatoria

Con mucho cariño a mi madre Julia Del Rio Nieto, por su esfuerzo, por su amor y cariño, por darme el espíritu de lucha, superación y voluntad, quien a lo largo de mi carrera ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mi esposo e hijos, para que les sirva como fuente de motivación y orgullo. A todos mis amigos (a), conocidos y compañeros de estudio, que de una manera u otra emprendieron la conquista de este sueño y fueron guiando mis pasos ayudando a superar las adversidades y compartiendo alegrías y a todas aquellas personas que de una u otra manera colaboraron para la culminación de este proyecto, a todos gracias de corazón y que Dios los bendiga siempre.

Graciela.

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz?, para dar respuesta al problema se planteó por objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz. La investigación fue de tipo no experimental y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 50 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 70% solicitaron algún préstamo en los últimos dos años a alguna institución financiera y el 30% indicaron que no solicitaron algún préstamo a alguna institución financiera. El 66% de estas empresas utilizaron como fuentes internas de financiamiento a los ingresos propios. El 34% utilizaron fuentes de financiamiento externo de los bancos, el 46% de las cajas, el 10% de las cooperativas y el 10% de otras fuentes de financiamiento. Respecto a la capacitación: El 46% si recibieron capacitación para otorgamiento de crédito y para el 54% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito. Para el 76% la capacitación fue relevante y el 24% no fue relevante la capacitación. Respecto a la Rentabilidad: El 74% consideraron que la rentabilidad de la MYPE mejoró en los dos últimos años, y para el 26% de las empresas la rentabilidad no mejoró en los dos últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

Abstract

The present research work had as enunciate of the problem what are the main characteristics of the financing, training and the profitability of the micro and small companies of the sector Trade category Textiles of Huaraz?, to respond to the Problem was raised by general objective to determine describe the main characteristics of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the sector Trade category Textiles of Huaraz. The research was of a non-experimental type and descriptive level, to develop it was selected a population sample of 50 mses, who were applied a question questionnaire, using the survey technique, the following results were obtained: Regarding financing: 70% borrowed a loan in the last two years from a financial institution and 30% indicated that they did not apply for a loan to any financial institution. 66% of these companies used as internal sources of financing for their own income. 34% used banks ' external financing sources, 46% of the boxes, 10% of the cooperatives and 10% of other funding sources. Regarding training: 46% if they received credit training and for 54% did not receive credit training. For 76% The training was relevant and 24% was not relevant training. With respect to profitability: 74% considered that the profitability of the mses improved in the last two years, and for 26% of the companies profitability did not improve in the last two years.

Key words: financing, training, profitability, MYPE

Índice

Contenido	Pág.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice	viii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	7
2.1. Antecedentes	7
2.2. Bases teóricas	15
2.3. Marco conceptual	32
III. Metodología	36
3.1. Tipo de Investigación	36
3.2. Nivel de investigación	36
3.3. Diseño de investigación	36
3.4. Población y Muestra	37
3.5. Definición y operacionalización de las variables	38
3.6. Técnicas e Instrumentos	42
3.7. Plan de Análisis	42
3.8. Matriz de Consistencia	44
3.9. Principios Éticos	45
IV. Resultados y Análisis de Resultados	46
4.1. Resultados	46
4.2. Análisis de resultados	57
V. Conclusiones y Recomendaciones	59

5.1. Conclusiones	59
5.2. Recomendaciones	61
VI. Referencias Bibliográficas	63
ANEXOS	68
Anexo 01 - Encuesta	70
Anexo 02 - Figuras	73

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Pág.
Tabla 1	46
Tabla 2	47
Tabla 3	47
Tabla 4	48
Tabla 5	48
Tabla 6	49
Tabla 7	49
Tabla 8	50
Tabla 9	50
Tabla 10	51
Tabla 11	51
Tabla 12	52
Tabla 13	52
Tabla 14	53
Tabla 15	53
Tabla 16	54
Tabla 17	54
Tabla 18	55
Tabla 19	55
Tabla 20	56
Tabla 21	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Pág.
Figura 1	73
Figura 2	74
Figura 3	75
Figura 4	76
Figura 5	77
Figura 6	78
Figura 7	79
Figura 8	80
Figura 9	81
Figura 10	82
Figura 11	83
Figura 12	84
Figura 13	85
Figura 14	86
Figura 15	87
Figura 16	88
Figura 17	89
Figura 18	90
Figura 19	91
Figura 20	92
Figura 21	93

I. Introducción

La presente tesis deriva de la línea de investigación titulada:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz - 2016”, tuvo por objeto describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE de sector comercio, rubro textiles de Huaraz - 2016, es por ello que considero pertinente investigar las tendencias de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), aparece demandas que no se han atendido por el gobierno, en ese mismo sentido, ni las grandes empresas privadas del país, tampoco han sido atendidas por las inversiones de las grandes empresas transnacionales, sobre todo en la creación de empleos y por lo tanto, es así que orientadas por sus propias necesidades tratan de alcanzar para generar sus ingresos, de tal modo que acuden a diferentes estrategias para lograrlo, es así como generan sus propios ingresos a través de la creación de micro empresas, con el fin de tener su propio trabajo y negocio, de esta manera sustentar a la familia.

Para el caso de Latinoamérica las micro y pequeñas empresas son considerados la potencia del crecimiento económico, el motor de la economía, es allí donde radica la necesidad de los gobiernos en ejercicio, así como de la sociedad civil en general de adecuar mecanismos y herramientas pertinentes para sustentarlas y apoyarlas. Estos mecanismos financieros son fundamentalmente el financiamiento (de préstamos o créditos) y la capacitación de personal administrativo u operativo de la empresa.

No obstante, últimamente, las empresas financieras bancarizadas, las cajas, y las no bancarias están adoptando medidas planificadas y positivas orientadas hacia la mejora del tratamiento financiero hacia las MYPE.

En nuestro país, la industria textil y de productos de textilería demuestran una ligera tendencia positiva explicada por diversos factores. De acuerdo con las estadísticas, es el tipo de industria que ha presentado un crecimiento promedio de 5,8 % anual, mientras que el rubro de prendas de vestir tuvo un incremento paulatino en la producción, su importancia radica porque se añadieron mayor valor agregado, generando empleo nacional, no obstante una perspectiva positiva. Los empresarios textiles también presentan problemas de pérdidas de capital, de endeudamiento financiero, que en la mayoría de casos eleva el costo de los préstamos, motiva a la competencia desleal en el mercado interno, aparecen variables que van a afectar principalmente a las microempresas, que necesitan modernizarse.

A nivel internacional se acepta que las micro y pequeñas industrias como el motor de avance del crecimiento industrial, ello por tener la potencia de creación de empleos, organización flexible, fácil adaptación innovativas y la dinámica del mercado; no obstante, las MYPE no tienen acceso al soporte del sistema financiero debido a que el sistema oferta a través de intermediarios financieros. Se entiende que en el mundo empresarial que las MYPE apoyan al estado y a la comunidad con la generación de empleo y que contribuye con alto porcentaje del PBI. No obstante, es uno de los sectores que menos apoyo y dedicación recibe de las autoridades gubernamentales.

En lo que respecta al sector comercio de textiles, en la ciudad de Huaraz, lugar donde se desarrolló la investigación, no existe estadísticas registradas, no oficiales ni de instituciones privadas, se han registrados algunos datos, pero no existe una metodología para realizarlo. A ello se suma escasos trabajos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Así como también se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas; se desconoce si las MYPE de Huaraz tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que más solicitan y pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener las necesidades de créditos, si reciben capacitación por parte de las empresas cuando se les otorga algún préstamo financiero, si la capacitación forma parte de la política de las empresa, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos.

Por otro lado, Miranda (2009) en su tesis sobre “competencias claves para la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas” afirma que en la actualidad la dinámica de una empresa que vive acelerada en sus operaciones empresariales cotidianos, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, le conlleva a enfrentar grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, en cuanto a diversos temas tales como: generación de empleo, mejora de la productividad y sobre todo el crecimiento y desarrollo de los países.

Se debe convertir a las MYPE en un instrumento empresarial para que contribuya y apoye en el sostenimiento y crecimiento de los factores económicos de los países, este enfoque y punto de vistas de las micro y pequeñas empresas en los países ha generado la aparición de programas, políticas, buenas practicas, métodos, modelos, direccionadas hacia el fortalecimiento de la continuidad de estos tipos de empresas, así como apoyar su crecimiento en forma continua.

En la ciudad de Huaraz, las micro y pequeñas empresas están mostrando altos niveles de sobreendeudamiento, muchos de ellos debido al incremento de las instituciones de Micro finanzas, creando una excesiva sobreoferta de recursos financieros, las cuales hace que muchas veces se transgreda las políticas de crédito, las cuales cada vez se vuelven más flexibles.

El sobreendeudamiento está generando la falta de capacidad de pago y por consecuencia el incremento de la morosidad en las investigaciones micro financieras. Las cuales muchas veces se debe a la velocidad de su expansión crediticia, incrementos importantes en la tasa de crecimiento de las colocaciones que pueden ir acompañados de reducciones en los niveles de exigencias a los solicitantes, una posible causa del incremento en la morosidad es el asumir políticas de créditos más arriesgados; por otro lado, la selección adversa también actúa en contra de las instituciones, que intentan aumentar rápidamente su participación en el mercado de crédito, ya que si una entidad intenta arrebatar a los clientes de otra institución, ésta probablemente sólo deje marchar a sus peores clientes, (Ramírez 2007).

En el lugar donde se desarrolló la investigación, existen varios negocios o tiendas de negocios dedicadas al rubro de negocios de textiles no obstante, no se tiene conocimiento si estas empresas tienen la opción de acceder o no al sistema financiero, o si recurren al sistema bancario y no bancario, a que tasa de interés prestan, que tasa de interés pagan por las deudas contraídas, etc. En ese sentido, dada la realidad problemática se ha planteado la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz 2016?

Debido al proceso metodológico a seguir para la demostración del tema de investigación se trazaron objetivos los cuales se detallan a continuación. Objetivo General, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz - 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos: Caracterizar el financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz. Caracterizar las capacitaciones de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz. Caracterizar la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz.

La investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo las características del financiamiento, la capacitación y las rentabilidades de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles, ubicadas en la ciudad de Huaraz; es decir, nos permite conocer las principales características del rubro anterior

mencionado. Así mismo la investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Por otro lado, el estudio sirve de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios de la ciudad de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos, así como del marco teórico e investigación antecedente para investigaciones futuras que impliquen el estudio de las variables abordadas en el presente estudio.

Finalmente la investigación fue del tipo cuantitativo, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño fue no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población muestral fue conformada por 50 representantes de las empresas de servicio comercio rubro textiles. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes

Internacional

En Ecuador, Velecela (2013) en su tesis de maestría titulada “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes”, realizada en la Universidad de Cuenca Ecuador. Tuvo como objetivo general analizar las fuentes de financiamiento de la pymes ecuatorianas. La tesis fue del tipo descriptiva, no experimental, transversal, aplicó encuesta. Concluyó que no existió un amplio apoyo de los grandes bancos a las pymes, que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las pymes ecuatorianas, que los propietarios de esta pymes no los utilizan por desconocimiento de su existencia, consideran que los procesos de solicitud de créditos son muy tediosos y que son muy caros, por eso acceden a los préstamos informales por su rapidez. Que muchas de estas restricciones que se les presenta a los gerentes de las MYPE son las generadas por el sistema bancario, y que al no tener mucha aceptación, son los mismos bancos los que está acoplando estructuras para atender a las MYPE para proceder a la concreción de un crédito.

Aladro, Celoni y Montero (2011) en su investigación sobre “Problemas de financiamiento en las mipymes; análisis de caso práctico”, realizada en la Universidad de Chile, tuvo como objetivo general investigar la realidad problemática del financiamiento de la mipymes chilenas. Concluyó que el acceso de las MIPyMEs al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, pero que es necesario mejorar las condiciones de la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales fueron muy desfavorables para las empresas

de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Que el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, pero aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener Crédito. Que los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring poseen ventajas y desventajas desconocidas por las MIPyMEs. Que no se debería financiar la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, sin embargo ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor. Que como país Chile se encuentra en buen pie, pero que debería avanzar más en regulaciones que impidan el abuso de algunas instituciones financieras, así como en la protección de las MIPyMEs desde su creación hasta su desarrollo. Que la filial Banco Estado Microempresas se dedicó a promover la igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento bancario de los emprendedores con menores recursos. Que se realizó importantes avances como el pasar de sólo entregar microcréditos hasta ofrecer un programa de microfinanzas, en donde además de proporcionaron financiamiento se preocupa de asesorar a sus emprendedores.

Nacional

Por otro lado **Torre (2015)** en su tesis titulada “Aplicación del presupuesto de Caja para la mejora de la capacidad económica en las micro empresas del Callao en el 2013”, tuvo como objetivo general aplicar el Presupuesto de Caja, para mejorar la capacidad económica en las micro empresas del Callao. El tipo de investigación fue descriptiva, no experimental, transeccional correlacional, trabajó con una muestra de 94 dueños-directivos de diversas micro empresas del Callao, el diseño fue analítico explicativo, no experimental transeccional correlacional. La técnica empleada fue la encuesta.

Concluyó que la elaboración del presupuesto de caja permite racionalidad en el destino de los fondos de inversiones de manera eficiente y efectiva, la cual permitió alcanzar los objetivos; que el empleo del presupuesto de caja incrementó las ventas, se atendieron a más clientes y las utilidades se incrementaron, que la aplicación del presupuesto de caja, permitió identificar de manera anticipada las necesidades financieras de corto plazo y programar las operaciones; que con la aplicación del presupuesto de caja, se alcanzó el objetivo de las microempresas, que el presupuesto de caja registró las estimaciones de las entradas y salidas de efectivo que fueron útiles para la oportuna toma de decisiones.

Mercado (2014) en su tesis titulada “El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa”, tuvo como objetivo general viabilizar el financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa a través del Mercado de Valores, habiendo utilizado la metodología en tipo de acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, la investigación fue aplicada, fue un estudio cualitativo, con diseño de investigación transversal y longitudinal. Concluyó que la oferta pública primaria de instrumentos financieros que se cotizan en Bolsa, entre los años 2008 y 2013, se colocaron instrumentos financieros por valor de 16,8 mil millones de soles y US\$ 3,6 mil millones de dólares. Que la demanda de instrumentos financieros resaltó la participación de las Administradoras de Fondos de Pensiones. Que se verificó que si se permite a los inversionistas institucionales invertir en instrumentos financieros (ICP) a emitirse por las MYPE, se promovería la participación de las mismas en el Mercado de Valores; que la falta de

información, informalidad y debilidad en la gestión impactan en el riesgo financiero de las MYPE, que es muy complejo que las MYPE pudieran realizar por sí mismas una emisión de instrumentos financieros en el Mercado de Valores, por lo que fue necesario diseñar un modelo con la participación de diferentes instituciones, que el acceso al Mercado de Valores no solo representa financiamiento en mejores condiciones que las alternativas de financiamiento tradicionales del sistema financiero, sino también implica la adopción de buenas prácticas de manejo empresarial. Que la decisión de incursionar en el Mercado de Valores para obtener financiamiento corresponde a la empresa, por tanto se requiere un sincero compromiso por parte de la dirección de éstas.

Por su parte, **Flores (2014)** en su tesis titulada “Modelo empresarial Clústers en negocios internacionales del sector exportador MYPE de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005 – 2012”, tuvo como objetivo estudiar si el modelo empresarial clústers mejoraría en los negocios internacionales del sector exportador MYPES de confecciones textiles de Gamarra. La metodología que se empleó en el tipo de estudio de investigación fue descriptiva y cuasi experimental. Concluyó que Gamarra genera mayor competitividad para la exportación, que la gestión administrativa representa la alternativa de generación de empleo directo a las personas que laboran en la empresa, al contar con poco personal que laboran en las empresas, así las políticas referentes a la administración de personal son específicas para este tipo de empresa e influye significativamente en los negocios internacionales del sector exportador de confecciones textiles. Que el sector textil y de confecciones ha tomado mucha importancia, por el impacto que ha tenido el

incremento del PBI, así como en la generación de valor agregado a lo largo de la cadena agroindustrial del algodón. Que la gestión comercial es ideal en las MYPE asociadas que, forman agrupamientos empresariales, trabajando organizadamente como factor de competitividad y dinamización industrial influyendo significativamente en los negocios internacionales. Que la competitividad empresarial de los clúster, está integrada por la asociación de pequeñas empresas en Gamarra, que brindan al confeccionista una serie de beneficios como: reducción de costos, acceso al financiamiento, negociación con proveedores y clientes, compartir riesgos, entre otros beneficios, lo cual, le permite atender a tiempo pedidos esporádicos. Pero, no solo es importante la articulación entre empresas, sino, que haya también articulaciones entre asociaciones, lo que no se ha dado por la ausencia de confianza entre los diferentes gremios. Que las empresas participantes en el modelo empresarial clúster acumulan experiencia, conocimiento, para el gran desafío que significa la oportunidad de negocios y de exportación y el diseño de nuevos productos y servicios que ofertar en el futuro.

Rengifo (2011) en su tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Artesanía Shipibo – Conibo del distrito de Calleria – Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 -2011”, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería. Concluyó que los empresarios y las MYPE fueron el 100% adultos, el 57% fue masculino y el 50% tuvo secundaria completa.

Concluyó además que las principales características de las MYPE del ámbito de estudio fueron que el 100% tuvieron más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tuvieron trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento concluyó que los empresarios encuestados en un 86% financiaron su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Con referencia a la capacitación, el 86% de los empresarios no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Sobre la Rentabilidad, para el 93% el crédito otorgado mejoró su negocio, para el 57% la capacitación mejoró la rentabilidad, y para el 57% el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Regional

Zegarra (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hoteles de nuevo Chimbote, 2010-2011”, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios- rubro hoteles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, trabajó con una muestra de 10 MYPE de una población de 15, a quienes se les aplicó una encuesta. Concluyó que el 40% tienen una antigüedad de más de 3 años el 60% de las MYPE tienen financiamiento propio y el 90% de las empresas encuestadas llevan contabilidad. En el financiamiento, concluyó que el 70% recibieron el crédito solicitado; el 60% lo utilizó para ampliación y mejoramiento de sus hoteles. En cuanto a capacitación, el 70% capacitaron a sus

trabajadores; el 60% consideraron como una inversión la capacitación; el 90% creyeron que la capacitación si mejora el rendimiento de sus trabajadores y el 100% que eleva el nivel de sus empresas. Con referencia a la rentabilidad, el 40% afirmó que la rentabilidad obtenida se manifestó al tener más clientes; y por último el 100% afirman que las políticas de las transacciones de las entidades financieras está motivando el incremento de la rentabilidad de su empresa.

Por otro lado, **Ninatanta (2014)** en la tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012”, tuvo como objetivo general caracterizar el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro muebles y enseres de madera. La investigación fue descriptiva trabajó con una población de 33 empresas a quienes se les aplicó una encuesta. Concluyó que el 66.67% de empresarios tuvieron más de 6 años de experiencia y el 53.33% tuvieron instrucción secundaria. Las MYPE se caracterizaron en que el 66.7% tuvieron más de 03 años en la actividad empresarial. Con referencia a la capacitación, el 73.33% si recibió capacitación y el 76.92% la capacitación fue por cuenta de la empresa. Respecto al financiamiento, el 46.67% financió su actividad con entidades financieras y el 91% lo invirtió en mercaderías. Respecto a la Rentabilidad: El 66.67% afirmó que la rentabilidad disminuyó en los dos últimos años.

Local

Pagola (2015) en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito

de Independencia -Huaraz, año 2013”, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio. El diseño de investigación fue descriptivo no experimental transversal; la población muestral fue igual a 16 representantes y/o gerentes, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Concluyó que el 31% de representantes y/o gerentes tenían de 45 a 49 años, el 75% fueron de sexo masculino, el 38% tenían un nivel universitario, el 50% tenían otras profesiones, el 75% tuvieron capacitación, el 81% solicitaron créditos, el 81% recibieron el crédito solicitado, el 44% solicitó crédito más de 2 veces, para el 56% el crédito contribuyó al incremento de la rentabilidad, para el 88% la rentabilidad mejoró en el año 2013.

Así mismo, **Durand (2013)** en su tesis titulada “El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012”, tuvo como objetivo general de la presente investigación fue conocer los efectos del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Construcción, en la Provincia de Huaraz. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, trabajó con muestra de 25 MYPEs de una población de 50, a quienes se les aplicó una encuesta. Concluyó que el 13% contó con financiamiento propio, el 47% solicitó el financiamiento bancario, el 20% generó su capital de trabajo mediante el financiamiento informal y el 20% restante contó con financiamiento bancario y no bancario. En el aspecto de la rentabilidad, el 96% afirmaron que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Fundamentos teóricos del financiamiento

2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera

Esta teoría afirma que existe una combinación entre recursos propios y ajenos en la decisión del financiamiento de una empresa, a la cual conceptúa como la estructura financiera óptima, la cual se debe a las imperfecciones del mercado. Esta teoría tradicional sigue siendo defendida por empresarios y financieros, a pesar de que algunos especialistas manifiestan que carece de sustento científico, no obstante, esta teoría está sujeta a varios factores, tales como la dimensión de la empresa, el segmento de la actividad o misión, de la actividad económica y la política financiera de la empresa.

2.2.1.2. Teoría de Modigliani y Miller

Esta teoría del financiamiento se fundamenta en la estructura de capital, supone que el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por lo tanto se contraponen a la teoría del financiamiento tradicional. Esta teoría parte de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Proposición I: El valor de la empresa sólo depende de la capacidad generadora de renta de sus activos, no importa para nada de dónde se obtuvieron los recursos financieros; dicho de otra forma, tanto el valor total de mercado de una empresa, así como su costo de capital son

independientes de su estructura financiera, en ese sentido, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: Sostiene que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de Mercados, pero que este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. En caso de que el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los dueños de las empresas van a inclinarse por mejores demandas de aumentos en la rentabilidad. Esto implica que la tasa de crecimiento de la rentabilidad planificada y esperada por la administración se decrementa.

Proposición III: Se refiere a la que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

2.2.1.3. Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento poseen ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales:

Están constituidas por los ahorros de los titulares de la empresa, la principal fuente de capital, proviene de ahorros personales que son dueños o propietarios de la empresa.

Los amigos y los parientes:

En la realidad se dan casos de que las fuentes privadas de financiamiento lo constituyen las amistades y la familia específicamente nuclear, son otra opción de conseguir financiamiento económico, éste se presta a veces sin intereses o a una tasa de interés muy baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito:

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y financieras, tales como cajas, financieras de pymes, las cooperativas de crédito. Estas instituciones otorgan el préstamo bajo condiciones de garantía económica de bienes muebles o inmuebles.

Las empresas de capital de inversión:

Estas empresas prestan ayuda a las empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Fazzari, Glenn & Petersen, 1998).

2.2.1.4. Tipos de financiamiento

Por otro lado, el financiamiento se divide en corto y largo plazo. Se sabe que el financiamiento a cortos periodos de tiempo, está conformado por:

Crédito comercial:

Consiste usar las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, así como los tributos por pagar, las cuentas que todavía están por pagar y el financiamiento de la logística de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario:

Es una forma que existe para financiar a corto plazo a las empresas por medio del sistema financiero con los cuales establecen relaciones económicas financieras.

Línea de crédito:

Es la disponibilidad de un determinado tipo de crédito para las empresas, se caracterizan unas de otras ya sea por la tasa u el monto de capital, así como también con el período de tiempo del crédito.

Papeles comerciales:

Es un tipo de oferta financiera que ofrece el sistema financiero generalmente a corto plazo, son documentos tales como letras de cambio, pagarés, etc.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:

Esta forma de financiamiento consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un tercero quien compra este documento conforme a lo pactado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios:

Consiste en que la empresa solicitadora de crédito da como garantía el inventario que posee a un tercero que va a financiar el préstamo, el acreedor toma el inventario, lo cual usufructuar o venderlo, en caso de que la empresa deje de cumplir (Herrera, Limón & Soto, 2006).

El **Financiamiento a largo plazo**, está conformado por:

- ✓ **Hipoteca:** Consiste en dejar un bien en garantía, generalmente un bien de valor considerable para un préstamo que vale la mitad de la hipoteca.
- ✓ **Acciones:** Es la propiedad en acciones de un inversionista en una empresa tipo sociedad anónima, en ese caso es un accionista que puede pertenecer o no a la empresa.
- ✓ **Bonos:** Es un instrumento financiero en el cual el prestatario promete pagar una cantidad de dinero previamente pactado en una fecha determinada, junto con los intereses pactados a una tasa determinada y en fechas acordadas.
- ✓ **Arrendamiento Financiero:** Contrato que pactan el propietario de los bienes (denominado acreedor) y la empresa (quien solicita el dinero al inicio del pacto), la empresa usa esos bienes durante un período de tiempo y mediante el pago de una renta específica, los acuerdos pueden variar (Briozzo & Vigier, 2006).

Existen instituciones que otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** Son los bancos, las cajas municipales, las cooperativas de ahorro y crédito, quienes realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Son las instituciones financieras pertenecientes al estado, son administrados por el gobierno de turno.

2.2.1.5. Entidades financieras:

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene 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. (Briceño, 2010).

2.2.2. Teorías de la Capacitación

2.2.2.1. La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría de las inversiones en el capital humano explica los aspectos del ciclo de vida de las personas, así como también últimamente se ha enfocado en las decisiones estratégicas entre las autoridades administrativas y los trabajadores dentro de las organizaciones empresariales (Leuven 2001; Becker 1964).

Esta teoría sostiene que la capacitación es una inversión para el empleador y sus trabajadores, es así como deben de entenderse, por lo tanto con la capacitación se busca aumentar la eficacia laboral planificada en la organización empresarial, pero necesariamente e inevitablemente las empresas deben de incurrir en costos y no escatimar esfuerzos en la adecuada capacitación de los empleados. Esta teoría también afirma que en toda inversión en capital humano se producen tasas de retorno, la cual debe ser mayor a la tasa de inversión. Los costos en que se incurren generalmente son costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos de capacitación son los gastos en insumos educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una bajo rendimiento en el periodo de tiempo de preparación, tiempo de capacitación y del entrenador quien ejecuta la capacitación.

El problema de importancia estudiado por esta teoría se orienta hacia los derechos de propiedad de la rentabilidad de la inversión en capacitación. Si una organización empresarial invierte en máquina y equipos, esta puede ser vendida de manera tal que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso de la capacitación del capital humano, el gerente o dueños de la empresa quien capacita no puede revender el capital humano para recuperar las inversiones realizadas en la capacitación. El capacitado se queda con el conocimiento, la cual incluso puede beneficiar a la empresa que forma parte de la competencia, o también pueden pasar a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno de pertenencia de los resultados de la

capacitación en donde mientras la empresa invierte y los trabajadores internalizan los conocimientos implica realizar la siguiente pregunta, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? (Vásquez, 2011).

La capacitación del potencial humano se relaciona con la necesidad de desarrollo de las organizaciones, la necesidad de formar, de tener personal preparado para afrontar las funciones laborales, para lograr una colaboración más eficiente, que le permita traducirse en incrementos de la productividad. (Aguilera, 2002). Por su parte, para Trujillo (2010), sostiene que las acciones del proceso de capacitación están orientadas a la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, capacidades y competencias, de mejorar aprendizajes, cambiar actitudes y desarrollar al trabajador.

En la actualidad, muchas pequeñas y medianas empresas ven en la capacitación como una herramienta, una metodología importante que incluso muchos lo consideran como parte de un plan estratégico, se reconoce su importancia de la educación y la capacitación con la finalidad de introducir un cambio de actitudes y conductas en los trabajadores, que le ayuden en la concreción de una nueva cultura organizacional laboral, para elevar la productividad individual, de equipos, de máquinas, de estaciones de trabajo, de oficinas, de áreas, en general de los trabajadores y de las empresas, en materia de educación, capacitación y productividad.

Las exigencias, las competencias del mundo globalizado configuran la necesidad de que los elementos de una organización empresarial se apropien, internalicen de forma continua con conocimientos, habilidades capacidades y competencias, tanto para el sí mismo, como para los trabajos en la función laboral.

Se ha demostrado científicamente que la educación y la capacitación fomenta la productividad y eficiencia en las empresas, sus resultados orientan hacia excelentes climas de desarrollo laboral, pagos salariales de acuerdo a los trabajos y preparación realizados, ello inculca a los trabajadores en la formación de valores como la puntualidad, responsabilidad, solidaridad, superación permanente, adaptación al cambio y trabajo en equipo, etc. En el proceso de educación y capacitación, al trabajador se le entrega el espacio para desarrollar a plenitud su libertad con adecuada responsabilidad para la construcción de su realización (Jacoviello & Zuvanic, 2008).

Las capacitaciones se realizan en todo tipo de empresas por que se ha tomado conciencia de su importancia, porque se ha definido que el ser humano es un factor muy importante e inagotable de capacidad y de desarrollo de habilidades y competencias, tal es así, que la Teoría del Desarrollo considera al factor humano como un capital muy importante, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. El capital humano se asume desde el punto de la educación que acumula la sociedad, que finalmente resulta generando niveles superiores de producción y posiblemente se llegue a avances

tecnológicos. Las teorías científicas de la administración sostienen que el gasto en el recurso humano y tecnología como de vital importancia en el desarrollo (Jacoviello & Zuvanic, 2008).

En función de las teorías, el aprendizaje obtenido en la capacitación del personal de la empresa se considera como un bien de capital intangible, un activo valioso en el cual el componente de conocimientos o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad del capital físico, en este sentido, según esta teoría, es dado que la motivación a incrementar capital perdure continuamente.

Teniendo en cuenta lo sostenido, se hace necesaria la captación de trabajadores con cualidades flexibles, y comprensibles hacia los nuevos conocimientos y formas de gestión de capacitación, capacidad hacia los permanentes cambios de orden normativo, procedimental, tecnológico y organizacional. Desde esta perspectiva, se hace necesario que las autoridades de las micro y pequeñas empresas desarrollen programas de capacitación para la formación de recursos humanos en la medida que la empresa lo requiera, tal como:

- ✓ Desarrollo de programas de capacitación no formal para la identificación de proyectos de investigación y desarrollo.
- ✓ Programas de incremento de la productividad mediante la mejora continua de la gestión de las nuevas tecnologías.

✓ Desarrollo de Proyectos con la finalidad de fortalecer los conocimientos de la región de la ciencia, la tecnología y la innovación.

✓ Internacionalización de empresas.

Laursen & Foss (2008) consideran que el recurso humano es de vital importancia, las personas son el factor clave en el ambiente empresarial, de ellos está en función del éxito de la institución, por lo tanto sostienen que se debería poner significativo ahínco en la preparación del recursos humano, se debe entender que este es un factor estratégico, porque constituye la mejor de las inversiones que puede hacer una institución con el propósito de mantener ventajas de competencia y estrategias en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos quienes crean valor en la empresa, cobrando de esta manera mayor importancia la capacitación. La capacitación razonada, reflexiva y planificada, así como también muy bien organizada se logra con una adecuada capacitación del recursos humano, mediante ella se forma personal competente e influyente en todas las áreas, ayuda a conformar un equipo calificado, eficiente y efectivo, capaz de decidir en las tomas de decisiones de la institución, según las necesidades y objetivos de ésta.

2.2.3. Teorías de la Rentabilidad

2.2.3.1. Teorías de la Rentabilidad de Markowitz

La Teoría de la rentabilidad y del riesgo según Markowitz sostiene que el inversionista generalmente diversifica su inversión en

un abanico de alternativas quienes ofrecen o buscan un máximo valor de rendimiento actualizado. Esta teoría se fundamenta en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. También señala que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo será la óptima para el decisor financiero racional.

Esta teoría manifiesta que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. En ese sentido señala que el inversionista financiero puede aumentar sus ganancias esperadas enfrentando una cuota extra de riesgo o, similarmente, puede decrementar el riesgo compartiendo una parte de su utilidad actualizada esperada.

2.2.3.2. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

Esta teoría considera que el modelo de Markowitz es complejo ya que implica dificultosos procesos de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre datos e información. Para evitar esta complejidad, esta teoría plantea que influenciar la tendencia positivas de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado indicador macroeconómico.

El cálculo de la rentabilidad exigida a una empresa, sea por los acreedores y los accionistas constituye todo un conjunto de problemas importantes de los aspectos financieros de la empresa, en el mercado, la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la

medición de la relación entre el riesgo y rendimiento, se ha demostrado que dicen que a los inversionistas no les gusta enfrentar riesgos, prefieren retornos mayores a cambio del riesgo en el que llevan a cabo.

Ferruz (2000) manifiesta que la rentabilidad se conceptúa como la capacidad de la empresa para producir la cantidad necesaria para obtener los beneficios; en ese sentido, un negocio es considerado rentable cuando se tiene mayor volumen de ventas, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

A la rentabilidad también se le conceptúa como un indicador o razón que explica la relación entre las ganancias, y los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para calcular la rentabilidad, simplemente se debe calcular la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

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. (Ferruz, 2000).

2.2.3.3. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida relacionado a un determinado tiempo del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

Cuando se define un indicador de rentabilidad económica, se encuentra con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. No obstante, de forma general suele entenderse como concepto de resultados. La rentabilidad económica se formula como en la siguiente fórmula:

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

La respuesta antes del pago de los intereses más impuestos se le denomina como el resultado del ejercicio sin tener en cuenta las inversiones de las finanzas que conlleva a la financiación externa y hacia el impuesto de sociedades. Al no tener en cuenta el gasto de las finanzas se busca mensurar la eficiencia de los recursos utilizados sin dependencia de la clase de tributación que generalmente cambian según el país.

2.2.3.4. La rentabilidad financiera

Se refiere a un indicador o razón calculada por periodo de tiempo del rendimiento obtenido por los capitales de la misma empresa, generalmente sin dependencia de la distribución del resultado.

La fórmula que permite su cálculo implica al resultado neto y a los fondos propios a su estado medio. La fórmula es la siguiente:

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

La concepción de la rentabilidad empresarial es amplia, a través de ella se pueden valorar los resultados financieros institucionales. Sin embargo, a pesar de los inconvenientes, es el indicador más utilizado por los administradores y contadores.

2.2.3.5. Teoría de la MYPE

El financiamiento de las MYPE o Pyme en América Latina:

De acuerdo con Zevallos (2003) en Argentina, el acceso al financiamiento ha tenido restricciones de diversos tipos que generaron malestar por los empresarios. Los factores considerados más importantes, en cuanto a este alcance, fueron las garantías, las altas tasas de interés y la carencia de métodos y mecanismos para estudiar, analizar y evaluar los préstamos orientados hacia las pymes. Otros factores restrictivos de baja importancia fueron la ausencia de líneas de créditos específicas para pymes, abundantes requisitos para aprobar los préstamos por parte de los bancos, así como los elevados gastos administrativos para la gestión de créditos. En Colombia, el acceso a las líneas de créditos de financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios. En Argentina, los problemas de créditos se manifiestan en las siguientes variables: Las garantías, los

altos costos de préstamo, los altos costos del sistema financiero ligados en función al tamaño del crédito pyme y los costos fijos del sistema financiero, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, la ausencia de capital de riesgo, la ausencia de mecanismos como el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros aspectos financieros.

En Costa Rica, el acceso al financiamiento constituye un tercer lugar en la jerarquía de las prioridades de los empresarios, problema que ya está tomando en cuenta. En cuanto a las posibilidades de las ofertas de las empresas existen fuentes de financiamiento que los micros empresarios pueden acceder; no obstante, también existen altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen los préstamos, así como la colocación de estos préstamos. También se observa que no existe una definición común en la identificación de los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son muy lentos (en promedio 45 días únicamente para obtener la documentación necesaria) y los costos de formalización son muy exagerados (legalización de documentos, peritajes, etcétera).

En Chile, el obstáculo respecto al acceso financiero se le considera en el cuarto lugar de la jerarquía, después de la competencia desleal, la burocracia del aparato estatal y la situación macroeconómica en general. Sin embargo, el problema no

necesariamente es del financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. La parte más crítica para los empresarios lo constituyen las garantías y las tasas de interés. Lo siguen las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estas restricciones fueron señaladas como causales de cierre y pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos.

2.2.3.6. El financiamiento de las MYPE en el Perú:

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú está normado por la Ley No. 26702, y sus normas complementarias y reglamentarias. Esta Ley indica cuatro tipos de crédito: comercial, hipotecario, de consumo, y crédito a microempresas. Según esta ley se ha flexibilizado las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, configurando un mayor nivel de competencia en este mercado financiero. Una de las novedades de innovación de vital importancia es aquella, indicada en el Artículo 222, la cual estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos debería estar en función de la capacidad de pago la institución que realiza el préstamo. Otra innovación dada por esta ley fue la creación de módulos de operaciones, estos son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden tener según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera.

2.3. Marco conceptual

Micro y Pequeña Empresa:

Se conceptúa como una unidad económica estructurada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, tiene como objetivo realizar gestiones y actividades de extracción de minerales, transformación de la materia prima, producción, comercialización de bienes o servicios. Según el Banco Central de Reserva del Perú, en nuestro país, estas empresas generan el 64% del empleo, por ello su importancia en el incentivo de las empresas que otorgan micro financiamiento.

Se rigen normativamente por la Ley MYPE, estructura normativa que desde su creación hasta la actualidad no ha logrado su objetivo con éxito, a pesar que esta ley fue mejorando en sus beneficios a la Micro y Pequeña Empresa. La Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. SUNAT (2011)

Características de las MYPE: Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Microempresa: hasta un máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Financiamiento: Es un préstamo solicitado por una empresas y concedido por una empresa financiera a cambio del pago de un interés generado por una tasa acordada.

Así mismo, se conceptúa como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, el financiamiento generalmente es realizado por el sistema financiero en sus diversas modalidades, entre ellas las instituciones financieras del gobierno y del sector privado, ayudan a complementar los recursos propios. Sánchez (2002). También se define como la cantidad de dinero o masa monetaria en efectivo que reciben las empresas que solicitan financiamiento 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. (Sosa, 2007)

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

Asimismo, se define como que es la cantidad de masa monetaria que se recibe para hacer frente a las diversas necesidades financieras y que en contraparte también existe la responsabilidad de 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.

Capacitación:

Sutton (2001), manifiesta que la capacitación es la adquisición de conocimientos para desarrollar habilidades, capacidades y competencias, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objetivo de que se disponga de los conocimientos pertinentes, adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso sistemático, metodológico, planificado, planificado y organizado, para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos en habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas (Chacaltana, 2005).

Rentabilidad:

Se entiende como utilidad, ingresos después de impuestos, a rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Las utilidades reflejan la gestión administrativa

de una administración competente o no competente según sea positiva o negativa, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. También es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los recursos empresariales tales como, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En la literatura económica, el termino rentabilidad es considerada polisémica debido a que se puede entender de varias formas, ya que se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido amplio se define a la rentabilidad como la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto implica la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficacia y eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea antes de o después de el ejercicio económico (Alarcón 2011, Baltazar, 2014).

III. Metodología

3.1. Tipo de investigación

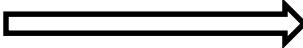
El tipo de investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó la matemática y los procedimientos estadísticos.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo porque se han descrito las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las empresas en estudio.

3.3. Diseño de Investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

La población estuvo constituida por 50 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro textiles de Huaraz - 2016.

3.4.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra igual al tamaño de la población, es decir de 50 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio rubro textiles de la provincia de Huaraz.

3.5. Definición y operacionalización de las variables

Tabla 1. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz - 2016

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Financiamiento	El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecidos (Lerma, Martín, Castro y otros, 2007)	Fuentes de financiamiento	Solicitud de crédito	¿En los últimos dos años la MYPE de textiles del distrito de Huaraz solicitó algún préstamo a alguna institución financiera?	Sí No
			Fuentes internas	¿Cuáles son las fuentes internas de financiamiento de la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Ingresos propios Ventas de activos Utilidades retenidas
			Fuentes externas	¿Cuáles son las fuentes externas de financiamiento de la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Banco, caja, Cooperativa, Otros
				¿Cuál es situación empresarial de las fuentes externas de financiamiento de la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Formal Informal
			Entidades	¿Cuáles son las entidades financieras que les ha otorgado financiamiento a la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Banco, caja, Cooperativa, Otros
			Facilidades	¿Cuáles son las entidades financieras que les han otorgado facilidades de financiamiento a la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Banco, caja, Cooperativa, Otros

	Necesidad de Crédito	Destino del financiamiento	¿Cuál fue el destino del crédito adquirido por la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Capital de trabajo, Pagos a proveedores, compra de materia prima, inversión en maquinaria, otros
		Planificación	¿La necesidad de crédito es planificada por la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Sí No
		Razón de la solicitud	¿Cuál es la razón por la cual solicita el préstamo proveniente de una entidad financiera la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Baja tasa de interés, demanda asegurada, pocos requisitos
	Crédito	Tasa de interés	¿Cuál es la tasa de interés que paga por el crédito la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Menor a 10% anual, entre 10% y 20% anual, más de 20% anual
		Periodo de tiempo	¿Cuáles son las entidades financieras que otorgan créditos a menores tasas de interés a la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Banco, caja, Cooperativa, Otros
			¿Cuál es el periodo de tiempo por lo que solicita un crédito la MYPE odontológica del distrito de Huaraz?	Menor a un año, entre un año y tres años, más de tres años
		Índice de morosidad	¿Alguna vez ha estado en estado de morosidad por solicitar un crédito al sistema financiero la MYPE de textiles del distrito de Huaraz?	Nunca A veces Siempre

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Capacitación	La capacitación son acciones que están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. (Flores, 2014)	Otorgamiento de crédito	Capacitación para otorgamiento de crédito	¿Recibió usted Capacitación para otorgamiento de crédito?	Si No
		Frecuencia de capacitación anual	Frecuencia	¿Cuántas capacitaciones recibe por año la gerencia en la MYPE de textiles de Huaraz?	Uno Dos Tres Cuatro
				¿Cuántas capacitaciones recibe por año el trabajador en la MYPE de textiles de Huaraz?	Uno Dos Tres Cuatro
		Relevancia de la capacitación	Relevancia	¿Considera usted que la capacitación es relevante para la MYPE de textiles de Huaraz?	Si No
			Percepción de la capacitación	¿Considera usted a la capacitación como una inversión?	Si No
				¿Considera usted que la capacitación mejora la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz?	Si No

		Temas de la capacitación	Temas	¿En qué temas de capacitación fueron capacitados el personal de la MYPE de textiles de Huaraz?	Gestión empresarial Manejo eficiente crédito Gestión financiera Prestación de servicio al cliente
--	--	--------------------------	-------	--	--

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Rentabilidad	La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera (Ferruz, 2000).	Rentabilidad	Mejora de rentabilidad	¿Considera usted que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado en los dos últimos años?	Si No
				¿Cree que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado por el financiamiento recibido?	Si No
				¿Considera que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado por la capacitación recibida?	Si No
				¿Cree que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos?	Si No

3.6. Técnicas e instrumentos.

3.6.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.6.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 21 preguntas.

3.7. Plan de Análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

3.7.1. Procesamiento de Datos

El procesamiento de datos se hizo de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaron el soporte informático SPSS 17.00, paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales; y Excel, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitaron el ordenamiento de datos. Las acciones específicas en las que se utilizaron los programas mencionados son las siguientes:

En lo que respecta a Excel

- Registro de información sobre la base de los formatos aplicados.
Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos, que se adjunta al informe.
- Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a

que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemático de datos, estableciéndose para ello criterios predeterminados.

- Elaboración de las figuras circulares que acompañaron a las tablas elaboradas para describir las variables. Estas figuras permiten visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.
- Las tablas y gráficos serán elaborados con Excel para ser trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

3.7.2. En lo que respecta a SPSS 17.00:

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permite ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- Desarrollo de la prueba Chi cuadrado(χ^2) y cálculo de la probabilidad asociada a la prueba.

3.8. Matriz de Consistencia

Tabla 2. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz - 2016

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	DISEÑO DE LA INVESTIGACION	VARIABLES
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz - 2016?</p>	<p>GENERAL: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz-2016</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Cuantitativo</p>	<p>Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz?</p>
<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz? ¿Cuáles son las características de la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz? ¿Cuáles son las características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz?</p>	<p>ESPECIFICO: Caracterizar el financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz. Caracterizar las capacitaciones de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz. Caracterizar la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro textiles de Huaraz.</p>	<p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN El diseño es descriptivo Su esquema es: M ---- O Dónde: M: es la muestra de las MYPE del sector compra venta de textiles de la ciudad de Huaraz. O: es la encuesta aplicada a los administradores de las MYPE de la ciudad de Huaraz</p>	

3.9. Principios Eticos

En la presente investigación, los datos fueron recogidos sin alteración y los datos son verídicos, tal como fueron obtenidos con el instrumento de investigación.

3.9.1. El conocimiento informado:

Este principio se cumplió a través de la información que se dio a los trabajadores, representantes legales y/o gerentes el día del llenado del cuestionario estructurado; previo conocimiento del Gerente de las textiles.

3.9.2. El principio del respeto a la dignidad humana:

Se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los trabajadores, representantes y/o gerentes de las textiles de la ciudad de Huaraz.

3.9.3. Principio de Justicia:

Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación en la investigación, teniendo en cuenta:

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

3.9.4. Anonimato:

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

3.9.5. Privacidad:

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

IV. Resultados y análisis de resultados

4.1. Resultados

Resultados del Financiamiento

Tabla 1

Las MYPE Solicitaron crédito

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	35	70%
No	15	30%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 2

Fuentes Internas de Financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ingresos propios	33	66%
Venta de activos	6	12%
Utilidades retenidas	11	22%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 3

Fuentes Externas de Financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cajas	23	46%
Bancos	17	34%
Cooperativas	5	10%
Otros	5	10%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 4

Entidades financieras que han otorgado financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Banco	23	46%
Caja	19	38%
Cooperativa	5	10%
Otros	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 5

Rango del monto de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 10,000	11	22%
Entre 10,000 y 20,000	33	66%
Más de 20,000	6	12%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 6

Entidades financieras más flexibles que le han otorgado facilidades de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Banco	12	24%
Caja	23	46%
Cooperativa	8	16%
Otros	7	14%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 7

Destino del crédito adquirido por la MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Insumos	12	24%
Capital de trabajo	10	20%
Pago proveedores	3	6%
Mercadería	18	36%
Expansión	4	8%
Otros	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 8

La necesidad de crédito es planificada por la MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	31	62%
No	19	38%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 9

Tasa de interés que pagó por el crédito

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 10% anual	8	16%
Entre 10% y 20% anual	10	20%
Más de 20% anual	32	64%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 10

Entidades financieras que otorgan créditos a menores tasas de interés

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Banco	7	14%
Caja	33	66%
Cooperativa	4	8%
Otros	6	12%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Tabla 11

Periodo de tiempo que solicita crédito

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menor a un año	15	30%
Entre un año y tres años	27	54%
Más de tres años	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Resultados de capacitación

Tabla 12

Capacitación para otorgamiento de crédito

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	23	46%
No	27	54%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Tabla 13

Número de capacitación anual a la gerencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Uno	30	60%
Dos	9	18%
Tres	6	12%
Cuatro	5	10%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Tabla 14

Número de capacitaciones anual del trabajador

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Uno	35	70%
Dos	9	18%
Tres	3	6%
Cuatro	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Tabla 15

Relevancia de la capacitación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	38	76%
No	12	24%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio

Tabla 16

Capacitación como inversión

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	41	82%
No	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 17

Capacitación como rentabilidad

alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	37	74%
No	13	26%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 18

Temas de capacitación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	15	30%
Manejo eficiente de crédito	11	22%
Gestión financiera	6	12%
Prestación de servicio al cliente	18	36%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Resultados de Rentabilidad

Tabla 19

Rentabilidad de la MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	37	74%
No	13	26%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 20

La rentabilidad de la MYPE ha mejorado por el financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
5%	6	12%
Entre 5% y 10%	13	26%
Más del 10%	31	62%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Tabla 21

Proporción de la Rentabilidad obtenida

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
20%	41	82%
30%	5	10%
40%	4	8%
Total	50	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las MYPE en estudio.

4.2. Análisis de resultados

1. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro textiles de Huaraz.

- a) Del 100% de los microempresarios encuestados, en la presente investigación el 70% si solicitaron créditos y el 30% no solicitaron créditos, (ver tabla 1), estos resultados coincidieron con los resultados de Zegarra (2013), pero difieren ligeramente con la investigación antecedente de Durand (2013) quien concluyó que el 47% solicitó el financiamiento; con las de Pagola (2015) y Rengifo (2011) quienes concluyeron que el 81% solicitaron créditos, con la de Ninatanta (2014) cuyos resultados indicaron que el 47% financió su actividad con entidades financieras.
- b) Del 100% de encuestados en la presente investigación el 46% fueron las cajas, el 34% los bancos, 10% las cooperativas y 10% otros, (ver tabla 3), estos resultados son diferentes a los de Veleccla (2013), Mercado (2014), Rengifo (2011) y Pagola (2015) quienes tuvieron diferentes fuentes externas de financiamiento.
- c) Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 36% destinaron el crédito a mercadería y el 24% a insumos, (ver tabla 7), estos resultados fueron significativamente diferentes con la de Ninatanta (2014) que concluyó que las MYPE invirtieron en mercadería en un 91%, con la de Zegarra (2013), quien concluyó que el 60% de las MYPE destinaron el credito para ampliación y mejoramiento.
- d) Del 100% de encuestados, en la presente investigación, el 64% de las MYPE pagaron más del 20% anual; el 20% pagó entre 10% y 20% anual y el 16%

menor a 10% anual, (ver tabla 9), estos resultados difieren con los de la investigación antecedente de Ninatanta (2014), Zegarra (2013) y Rengifo (2011) quienes no presentaron porcentajes pero indicaron porcentajes superiores.

2. Respecto a la capacitación

- a) Del 100% de los microempresarios encuestados, en la presente investigación, el 70% de los trabajadores de las MYPE se capacitaron una vez por año, el 18% dos capacitaciones anuales, el 12% tres capacitaciones anuales y el 10% cuatro capacitaciones anuales, (ver tabla 14), estos resultados difieren con los de la investigación antecedente de Ninatanta (2014), quien concluyó que el 73% si recibió capacitación y el 77% la capacitación fue por cuenta de la empresa.
- b) Del 100% de encuestados, en la presente investigación, el 82% de los trabajadores ven a la capacitación como inversión, y el 18% no vieron a la capacitación como inversión (ver tabla 16), estos resultados difieren ligeramente con la investigación de Zegarra (2013) quien concluyó que el 70% capacitaron a sus trabajadores; el 60% consideraron como una inversión la capacitación.
- c) Del 100% de encuestados, en la presente investigación, el 74% de los trabajadores percibieron a la capacitación como rentabilidad y el 26% no percibieron a la capacitación como rentabilidad, (ver tabla 17), estos resultados difieren con la investigación de Zegarra (2013) quien concluyó que el 90% creyeron que la capacitación si mejora el rendimiento de sus trabajadores y el 100% que eleva el nivel de sus empresas.

3. Respecto a la rentabilidad

- a) Del 100% de los microempresarios encuestados, en la presente investigación, el 74% de las MYPE indicaron que si tuvieron mejora en la rentabilidad y el 26% manifiestan que no tuvieron rentabilidad (ver tabla 19), pero discrepan con los resultados encontrados de Ninatanta (2014) quien afirmó que en un 67% de los microempresarios encuestados dijeron que disminuyó la rentabilidad de la MYPE.
- b) Del 100% de los microempresarios encuestados, en la presente investigación, el 12% de MYPE indicaron que la capacitación mejoró la rentabilidad en un 5%, el 26% señalaron que mejoró entre 5% y 10%, y el 62% mejoró mas del 10%, (ver tabla 20), estos resultados discrepan con los resultados encontrados por Ninatanta (2014) quien afirmó que las MYPE en un 67% disminuyó la rentabilidad.

V. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

Con el fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro textiles de Huaraz – 2016 se llegó a las siguientes conclusiones:

5.1.1. Respecto al financiamiento de las MYPE

Las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles solicitaron algún préstamo en los últimos dos años a alguna institución financiera en un

70%. El 66% de estas empresas utilizaron como fuentes internas de financiamiento a los ingresos propios. Para el 46% de estas empresas los bancos fueron las entidades financieras que les otorgaron crédito, para el 38% fueron las cajas. Para el 46% el rango del monto de financiamiento solicitado fue entre 10,000 y 20,000. Para el 46% las entidades financieras más flexibles que le han otorgado facilidades de financiamiento fueron las cajas. El 36% de las MYPE destinaron el crédito para compras de mercadería. El 76% de las empresas planificaron la necesidad de crédito. El 64% de las empresas pagó más del 20% de tasa de interés anual. Para el 66% de empresas, las Cajas prestaron financiamiento a menores tasas de interés. Para el 54% de empresas el periodo de tiempo de crédito solicitado fue entre un año y tres años.

5.1.2. Respecto a la capacitación

El 46% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz si recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, y para el 54% de estas empresas no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito. El 60% de las empresas capacitaron a sus gerentes una vez por año. El 70% de las empresas capacitaron a sus trabajadores una vez por año. Para el 76% de empresas la capacitación fue relevante para la MYPE de textiles. Para el 82% de empresas la capacitación fue considerado como una inversión. Para el 74% de empresas la capacitación mejoró la rentabilidad de la MYPE de textiles. Para el 30% de empresas capacitaron al personal en el tema de gestión empresarial y para el 36% en el tema de prestación de servicio al cliente.

5.1.3. Respecto a la rentabilidad

El 74% de las MYPE consideraron que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Para el 62% de las empresas en los últimos años la rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido en más de 10%. Para el 82% de las empresas, el 20% de la rentabilidad fue destinada a la capacitación del recurso humano.

5.2. Recomendaciones

5.2.1. Respecto al financiamiento

Habiendo visto que la mayoría de los microempresarios financian sus actividades con fondos financieros, se le recomienda que deben financiar sus actividades con fondos propios o también recurrir a sus familiares para solicitar préstamos, por los intereses que serian mucho mas cómodo; a los microempresarios que desean financiar su actividad con fondos financieros se les recomienda que se deben informar mas sobre las tasas de intereses que ofrecen las entidades bancarias para solicitar el préstamo en la entidad que ofrece mas comodo. Asi como también la gerencia de las MYPE deben de conocer la importancia de la planificación de las solicitudes de crédito. Capacitarse en el análisis de sus necesidades financieras y en el estudio de las ofertas financieras y la utilización de los créditos.

5.2.2. Respecto a la capacitación

La gerencia de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz deben capacitar a todo el personal en el otorgamiento u aplicación de crédito, deberían aumentar las frecuencias de las capacitación

a por lo menos tres capacitaciones por año. Paralelamente deben registrar y analizar los resultados de las capacitaciones.

5.2.3. Respecto a la rentabilidad

Se le recomienda a los gerentes de las MYPE, llevar un buen control de sus gastos, ya que la ventaja es, que de cada sol que ahorren, se convertirá en un sol extra que tendrán como ganancia, también deben de elegir proveedores con precios más cómodos, y de esa manera la rentabilidad de su microempresa seguirá aumentando.

5.2.4. Respecto a las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE.

Los gerentes de las MYPE antes de solicitar un préstamo a las entidades financieras se deben de recurrir a sus ahorros o a algún familiar que les puedan otorgar el préstamo a una tasa de interés mas bajo o como también si van a recurrir a las entidades financieras, informarse que entidad esta otorgando las tasas mas baja y solicitar solo préstamos a corto plazo y de esa manera no tener muchas deudas.

Respecto a las capacitaciones los gerentes de las MYPE deben de capacitar mas seguido a su personal para mejorar los ingresos de la microempresas con un personal capacitado ambas partes serán beneficiados.

Respecto a la rentabilidad los microempresarios deben de cumplir con el pago de los impuestos a tiempo, y así evitar la fuga de los recursos por multas o intereses.

VI. Referencias Bibliográficas:

- Aguilera, C. I. (2002). *Recursos Humanos una perspectiva humanista*. Cuadernos de Administración, 25.
- Aladro, S. I.; Celoni, C. A. y Montero, E. M. (2011). *Problemas de financiamiento en las mipymes; análisis de caso práctico*. Tesis de titulación. Universidad de Chile.
- Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado de:
<http://.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Baltazar, J. (2014). *El financiamiento del crédito bancario en las mypes en sector comercio, rubro venta de insumos agrícolas en ciudad de Casma. Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital, 1st ed. (New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research)*.
- Briceño, A. (2010). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Venezuela*. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Briozzo, A. & Vigier, H. (2006). *Estructura del Financiamiento PYME. Una revisión del pasado y del presente*. http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas El caso peruano*. Recuperado de: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

- Durand, J. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>.
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998). *Premios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de Brookings en la actividad económica*. 141-195.
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo. España*. Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores, A. (2004). *Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Flores, G. (2014). *Modelo empresarial Clústers en negocios internacionales del sector exportador MYPES de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005 – 2012*. Universidad Nacional de San Marcos. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/contabilidad.htm>.
- Herrera, S., Limón, S. & Soto I. (2006). *Fuentes de financiamiento en época de crisis en Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 67, septiembre. Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>
- Jacoviello, M., & Zuvanic, I. (2008). *Desarrollo e Integración de la Gestión de Recursos Humanos en los Estados Latinoamericanos*. Mexico: Mc Grall Hill.
- Laursen, K., & Foss, N. (2008). *Innovation, competence bulding, and social cohesion in Europe*. En M. Dominguez Santiago, *Factores Determinantes en la Gestión de Recursos Humanos* (pág. 88). Valencia: Pensamiento y Gestión.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un*

emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A.

Leuven, E. (2001). *The Economics of Training: A Survey of the Literature*. (Documento en línea). <http://www1.fee.uva.nl/scholar/mdw/leuven/reviewart.pdf>.

Mercado, R. (2014). *El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa*. Universidad Nacional de San Marcos. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/contabilidad.htm>.

Miranda, R. (2009). *Competencias claves para la gestión empresarial de las Mype*. Lima: Universidad Nacional San Marcos. Recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf.

Ninatanta, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#ActualidadEmpresarial>. (2006). La rentabilidad económica y financiera de la empresa.

Pagola, S. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pastelerías del distrito de independencia -Huaraz, año 2013*. Universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>.

Pérez L. & Campillo F. (2011). *Financiamiento*. Recuperado de: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Ramírez, J. (2007). *Políticas de crédito de las instituciones micro financieras no bancarias y su relación con el sobre endeudamiento de las Mype en la ciudad de Huaraz*.

Recuperado de: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-ES/PDF/19353.pdf>

Rengifo, S. (2011). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Artesanía Shipibo – Conibo del distrito de Calleria – Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 - 2011*. Universidad católica los ángeles de Chimbote; Pucallpa 2011.

Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado de: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economic+a&start=0&sa=N>

Sosa, C. (2007). *El Valor de la Segmentación como Instrumento para incrementar la Rentabilidad de las Mypes*.

SUNAT (2011). *Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima Perú.

Sutton, C. (2001) *Capacitación del personal*. Citado en <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.Shtml>

Torre, A. (2015). *Aplicación del presupuesto de caja para la mejora de la capacidad económica en las micro empresas del callao en el 2013*, Universidad Nacional de San Marcos. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/contabilidad.htm>.

Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs 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.

- Vásquez P. (2011). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilera de Chimbote, 2010-2011*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Veleceta, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Tesis de maestría. Universidad de Cuenca. Ecuador.
- Zegarra, Y. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hoteles de nuevo Chimbote, 2010-2011*. Tesis. Universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>.
- Zevallos, S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo*. Recuperado de: <http://www.allbusiness.com>.

ANEXOS

ANEXO 01 - ENCUESTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO Estimado encuestado: Sírvase responder con absoluta sinceridad la siguiente encuesta que corresponde al estudio sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz - 2016. Sírvase responder la encuesta con absoluta responsabilidad y honestidad. Esta encuesta es totalmente anónima, se reitera el pedido de seriedad y honestidad en sus respuestas. Muchas Gracias por su participación.

I. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

1. **¿En los últimos dos años la MYPE de textiles de Huaraz solicitó algún préstamo a alguna institución financiera?**
 - a) Si ()
 - b) No ()

2. **¿Cuáles son las fuentes internas de financiamiento de la MYPE de textiles de Huaraz?**
 - a) Ingresos propios
 - b) Venta de activos
 - c) Utilidades retenidas

3. **¿Cuáles son las fuentes externas de financiamiento de la MYPE de textiles de Huaraz?**
 - a) Banco
 - b) Cajas
 - c) Cooperativas
 - d) Fondos mutuos

4. **¿Cuáles son las fuentes externas de financiamiento de la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Banco
 - b) Caja
 - c) Cooperativa
 - d) Otros
5. **¿Cuál es el rango del monto de financiamiento solicitado por la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Menor a 10,000
 - b) Entre 10,000 y 20,000
 - c) Más de 20,000 soles
6. **¿Cuáles son las entidades financieras más flexibles que le han otorgado facilidades de financiamiento a la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Banco
 - b) Caja
 - c) Cooperativa
 - d) Otros
7. **¿Cuál fue el destino del crédito adquirido por la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Insumos,
 - b) Capital de trabajo
 - c) Pago a proveedores
 - d) Mercadería
 - e) Expansión
 - f) Otros
8. **¿La necesidad de crédito es planificada por la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Si
 - b) No
9. **¿Cuál es la tasa de interés que pagó por el crédito la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Menor a 10% anual
 - b) Entre 10% y 20% annual
 - c) Más de 20% annual

10. ¿Cuáles son las entidades financieras que otorgan créditos a menores tasas de interés a la MYPE de textiles de Huaraz?

- a) Banco
- b) Caja
- c) Cooperativa
- d) Otros

11. ¿Cuál es el periodo de tiempo por lo que solicita un crédito la MYPE odontológica de Huaraz?

- a) Menor a un año
- b) Entre un año y tres años
- c) Más de tres años

II. RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

1. ¿Recibió usted Capacitación para otorgamiento de crédito?

- a) Si ()
- b) No ()

2. ¿Cuántas capacitaciones recibe por año la gerencia en la MYPE de textiles de Huaraz?

- a) Uno
- b) Dos
- c) Tres
- d) Cuatro

3. ¿Cuántas capacitaciones recibe por año el trabajador en la MYPE de textiles de Huaraz?

- a) Uno
- b) Dos
- c) Tres
- d) Cuatro

4. ¿Considera usted que la capacitación es relevante para la MYPE de textiles de Huaraz?

- c) Si ()
- a) No ()

5. ¿Considera usted a la capacitación como una inversión?

- a) Si ()
- b) No ()

- 6. ¿Considera usted que la capacitación mejora la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Si ()
 - b) No ()
- 7. ¿En qué temas de capacitación fueron capacitados el personal de la MYPE de textiles de Huaraz?**
- a) Gestión empresarial
 - b) Manejo eficiente crédito
 - c) Gestión financiera
 - d) Prestación de servicio al cliente

III. RESPECTO A LA RENTABILIDAD

- 1. ¿Considera usted que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado en los dos últimos años?**
- a) Si ()
 - b) No ()
- 2. ¿En los últimos años la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz ha mejorado por el financiamiento recibido?**
- a) 5%
 - b) 5% - 10%
 - c) Más del 10%
- 3. ¿Qué proporción de la Rentabilidad obtenida en el Ítem precedente fue destinada a la capacitación del recurso humano?**
- a) 20%
 - b) 30%
 - c) 40%

RESPONSABLE: GADR

ANEXOS 02 - FIGURAS

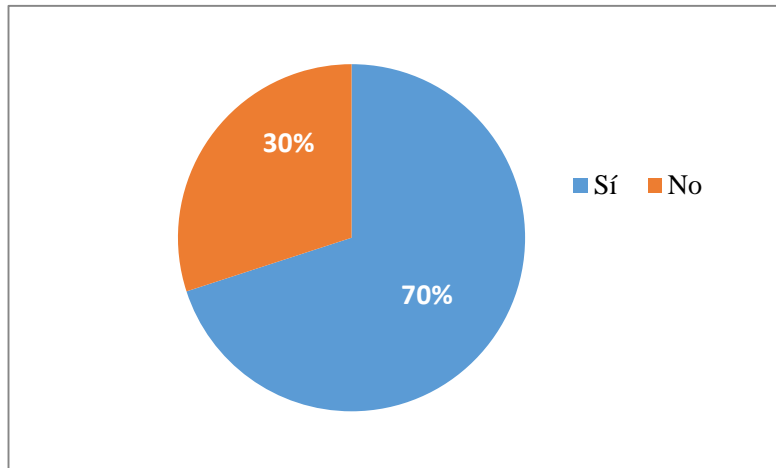


Figura1: Solicitud de Crédito

Fuente: Tabla 1

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 70% manifiestan que solicitaron algún préstamo en los últimos dos años a alguna institución financiera, y el 30% indicaron que no solicitaron algún préstamo a alguna institución financiera.

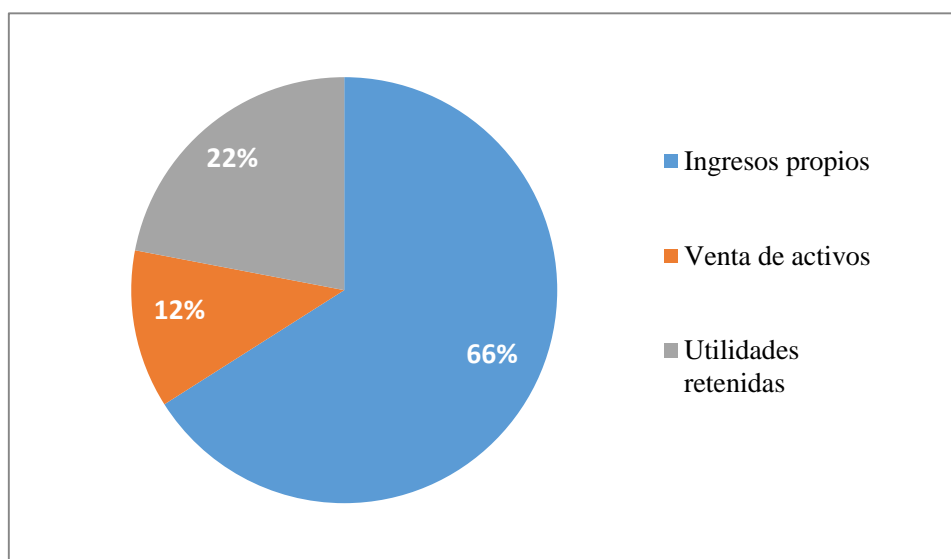


Figura 2: Fuentes Internas

Fuente: Tabla 2

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 66% manifestaron que las fuentes internas de financiamiento fueron los ingresos propios, el 12% fueron la venta de activos, y el 22% fueron por la utilidades retenidas.

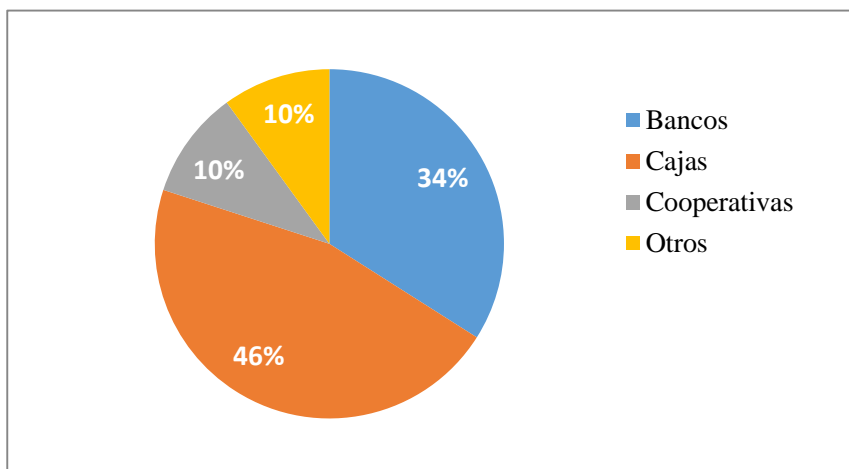


Figura 3: Fuentes Externas

Fuente: Tabla 3

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 34% manifiestan que usaron fuentes de financiamiento externo a los bancos, el 46% a las Cajas, el 10% a las cooperativas, y el 10% a otras fuentes de financiamiento externa.

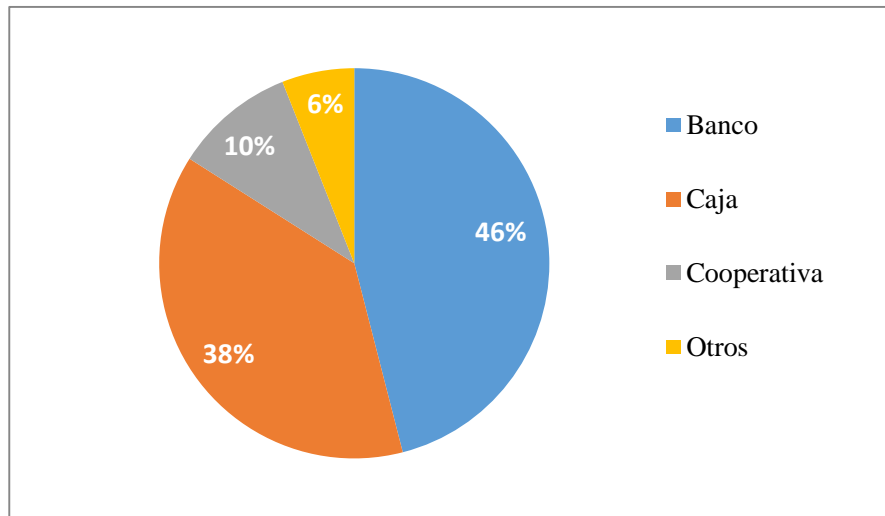


Figura 4: Según Entidades

Fuente: Tabla 4

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 46% manifiestan que los bancos fueron las entidades financieras que les otorgaron crédito, para el 38% fueron las cajas, para el 10% las cooperativas y para el 6% otras entidades financieras.

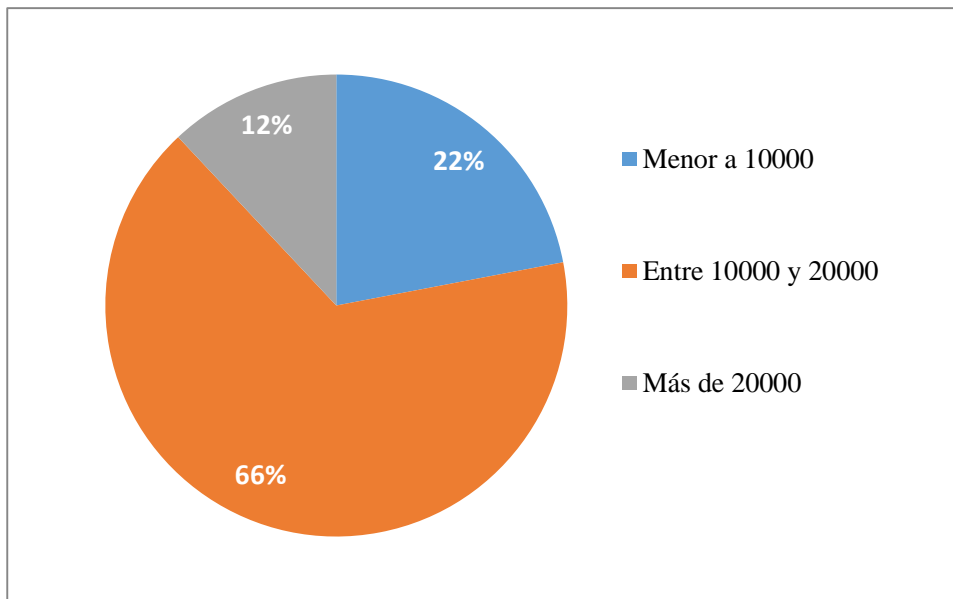


Figura 5: Rango del monto de financiamiento

Fuente: Tabla 5

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 46% manifiestan que el rango del monto de financiamiento solicitado fue entre 10,000 y 20,000 para el 12% fue más de 20,000, y para el 22% fue menos a 10,000 soles.

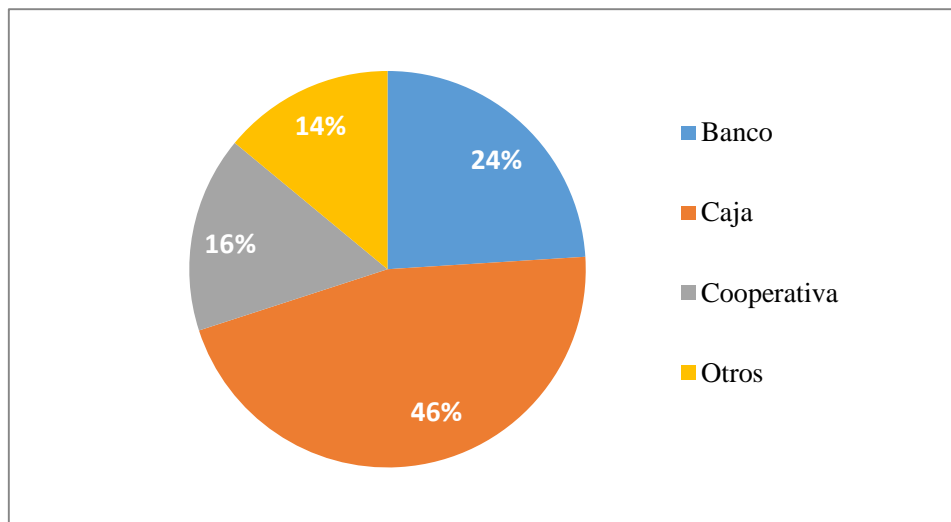


Figura 6: Flexibilidad del financiamiento

Fuente: Tabla 6

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 46% manifiestan que las entidades financieras más flexibles que le han otorgado facilidades de financiamiento fueron las cajas, para el 16% fueron las cooperativas, para el 14% fueron los bancos y para el 24% fueron otras fuentes.

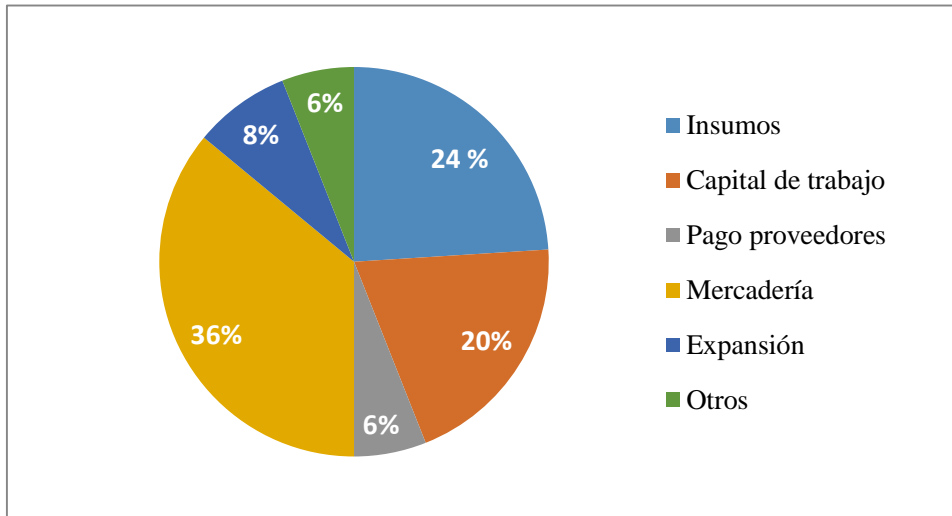


Figura 7: Destino del Financiamiento

Fuente: Tabla 7

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 20% manifestaron que el destino del crédito fue para capital de trabajo, para el 6% a pagos a proveedores, para el 36% a compras de mercadería, para el 8% fue para expansión, para el 6% fue para otros destinos y para el 24% fue para insumos.

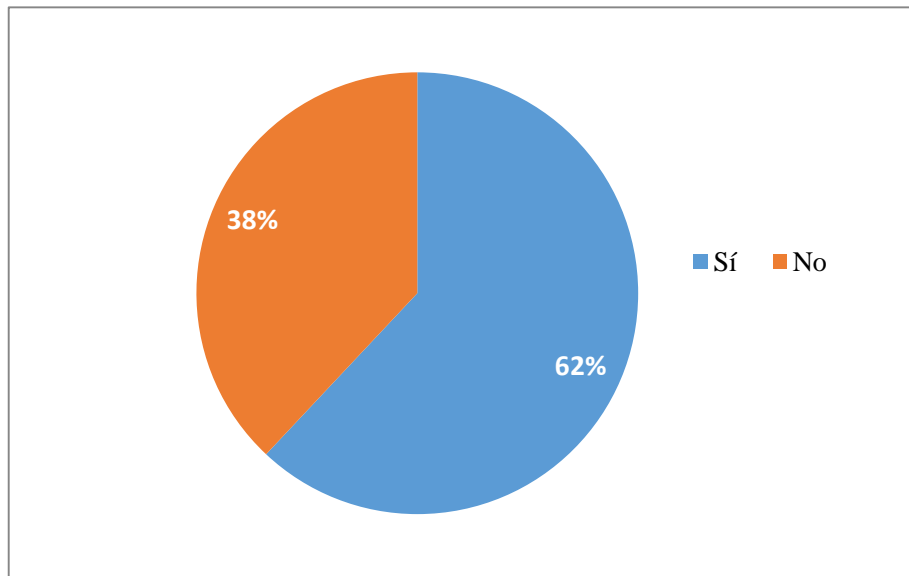


Figura 8: Planificación del Crédito

Fuente: Tabla 8

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 76% manifestaron que la necesidad de crédito si fue planificada y el 24% que no planificaron las necesidades de crédito.

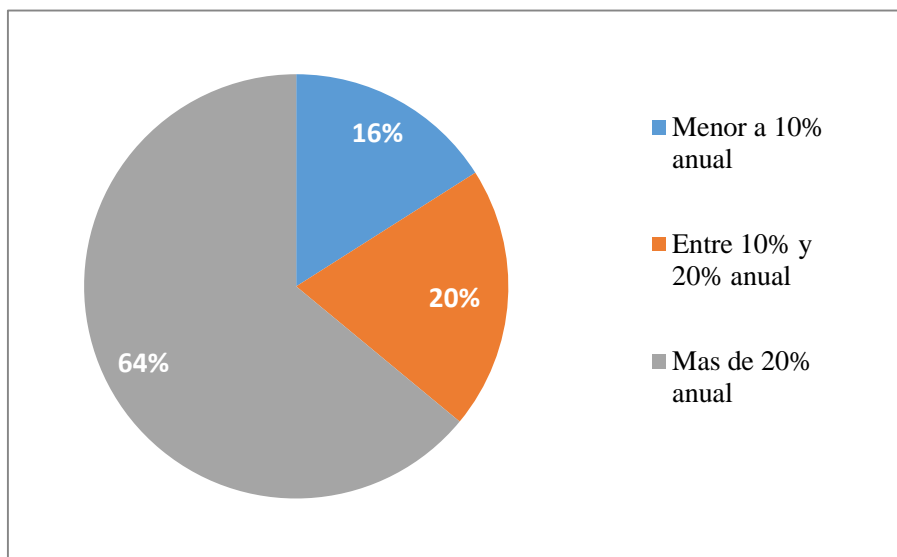


Figura 9: Tasa de Interes

Fuente: Tabla 9

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 16% manifiestan que la tasa de interés que pagaron fue menor al 10%, el 20% señalan que pagaron entre 10% y 20% y el 64% pagaron más del 20% anual.

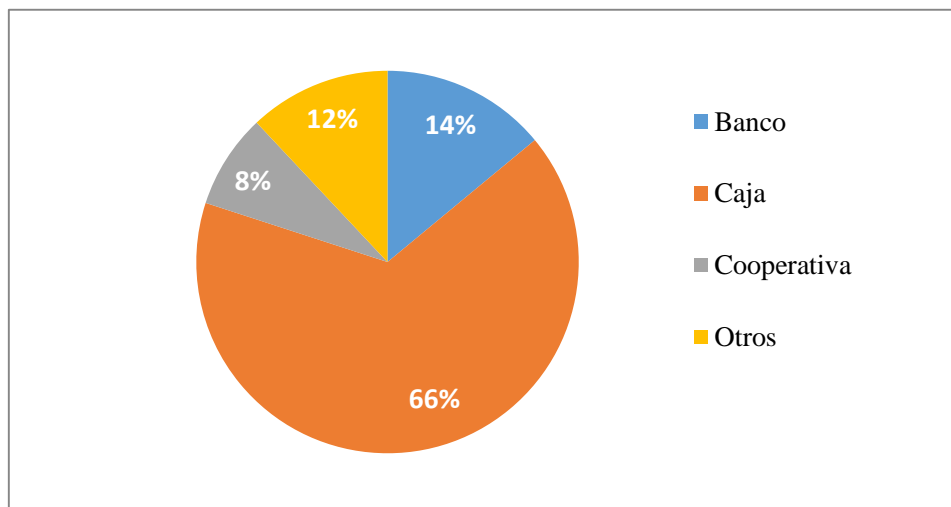


Figura 10: Entidades que otorgan crédito a menores tasas

Fuente: Tabla 10

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 14% manifiestan que las entidades financieras que prestan financiamiento a menor tasa de interés son los bancos, el 66% señalaron a las Cajas, el 8% a las cooperativas y el 12 % a otros.

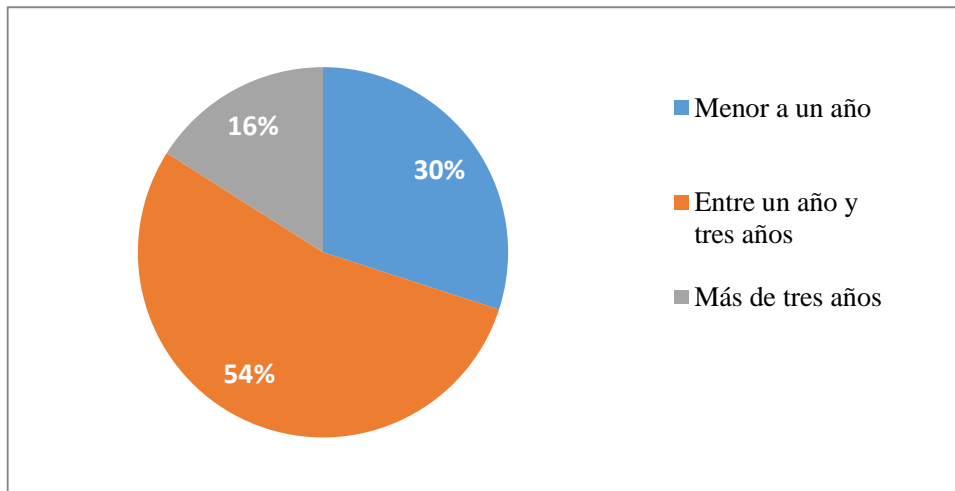


Figura 11: Periodo de tiempo que solicita crédito la MYPE

Fuente: Tabla 11

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 30% manifestaron que el periodo de tiempo por lo que solicitó un crédito la MYPE odontológica fue menor a un año, el 54% indicaron entre un año y tres años y el 16% más de tres años.

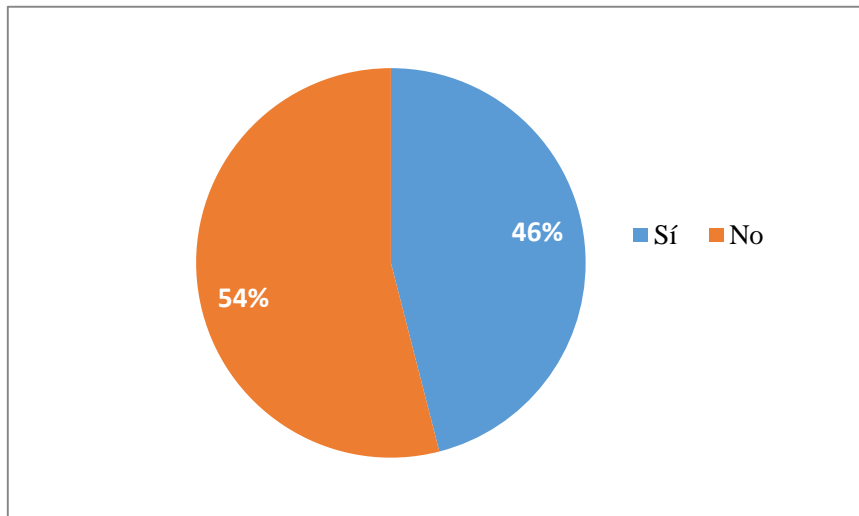


Figura 12: Capacitación para otorgamiento de crédito

Fuente: Tabla 12

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 46% manifestaron que si recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, y el 54% indican que no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito.

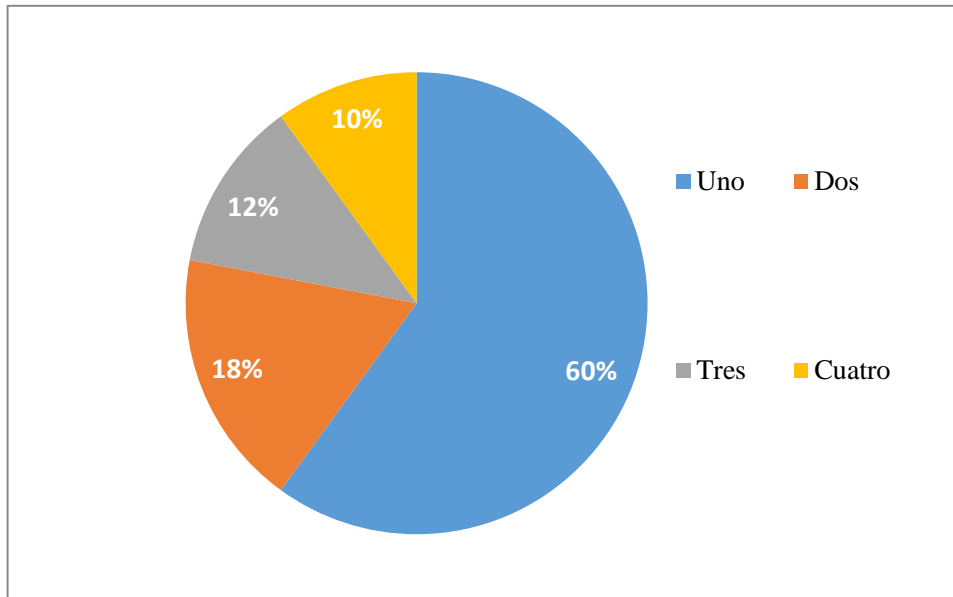


Figura 13: Número de capacitación anual a la gerencia

Fuente: Tabla 13

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 60% manifestaron los gerentes que recibieron una capacitación por año, el 18% recibieron dos capacitaciones por año, 12% recibieron tres capacitaciones por año, y el 10% recibieron cuatro capacitaciones por año.

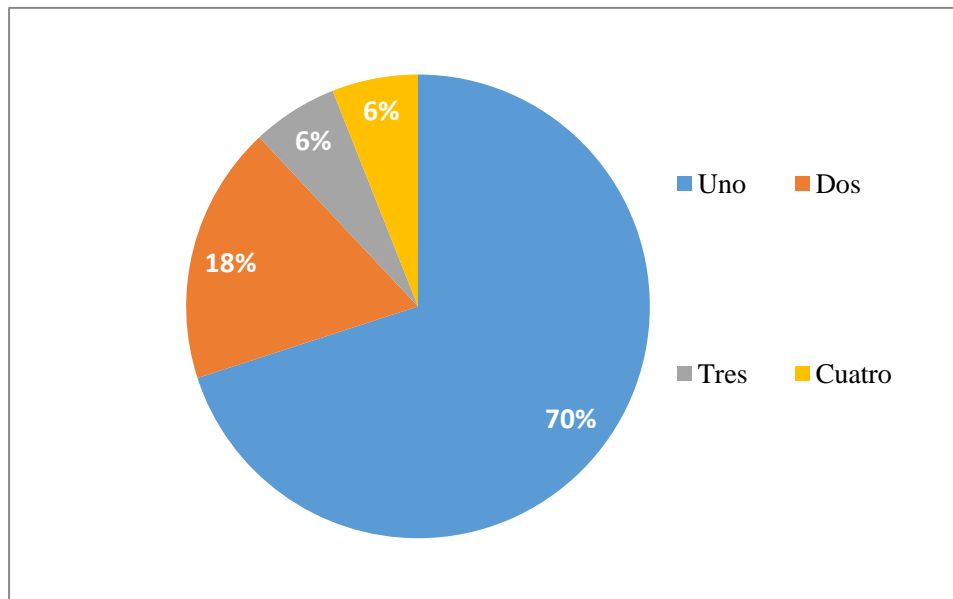


Figura 14: Número de capacitación anual del trabajador

Fuente: Tabla 14

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 70% manifestaron los trabajadores que recibieron una capacitación por año, el 18% recibieron dos capacitaciones por año, 6% recibieron tres capacitaciones por año y el 6% recibieron cuatro capacitaciones por año.

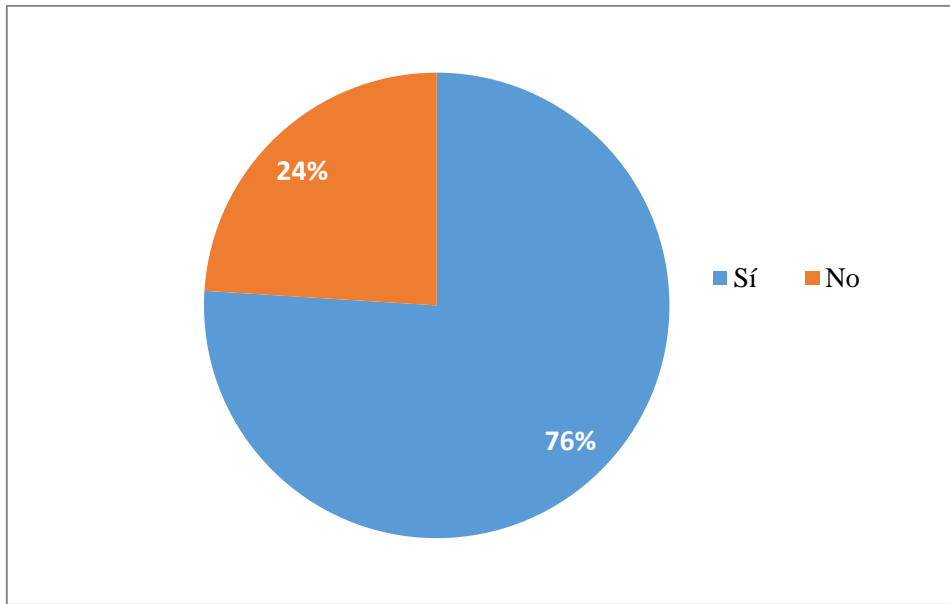


Figura 15: Relevancia de la capacitación

Fuente: Tabla 15

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 76% consideraron que la capacitación fue relevante para la MYPE de textiles y el 24% no consideran que fue relevante para la MYPE de textiles.

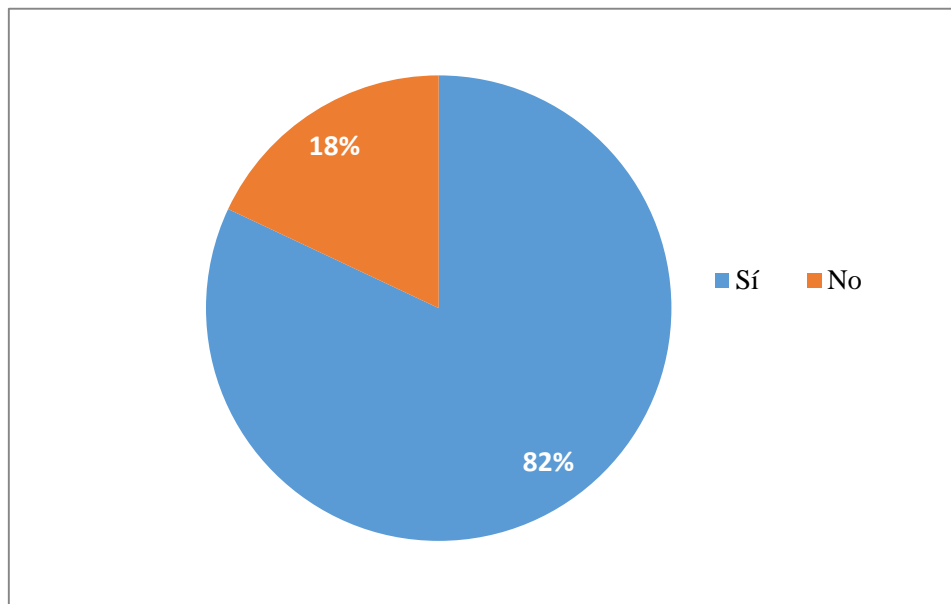


Figura 16: Capacitación como inversión

Fuente: Tabla 16

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 82% indicaron que si consideran a la capacitación como una inversión y el 18% no consideran a la capacitación como una inversión.

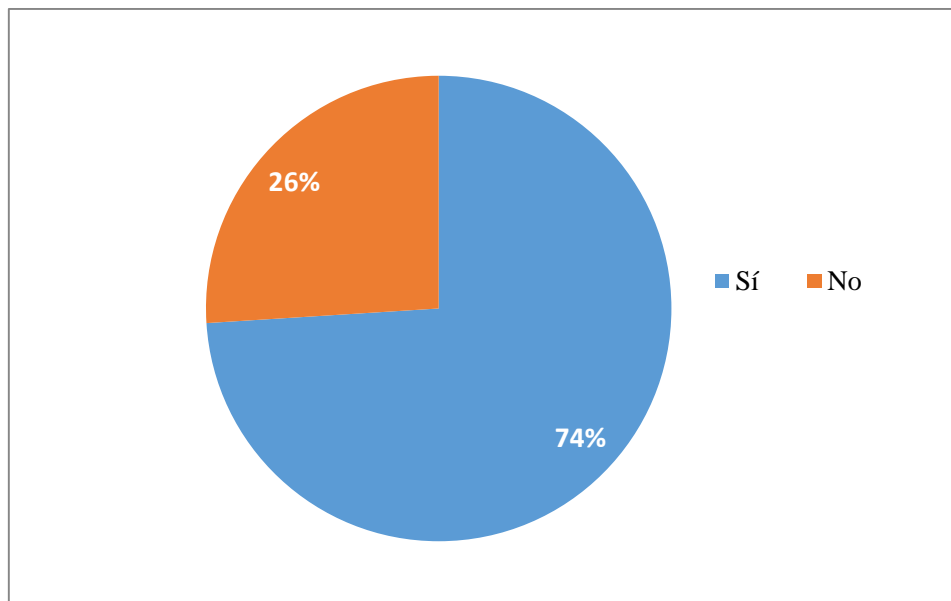


Figura 17: Capacitación como rentabilidad

Fuente: Tabla 17

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 74% consideraron que la capacitación mejoró la rentabilidad de la MYPE de textiles y el 26% no consideran que mejoró la rentabilidad de la MYPE de textiles.

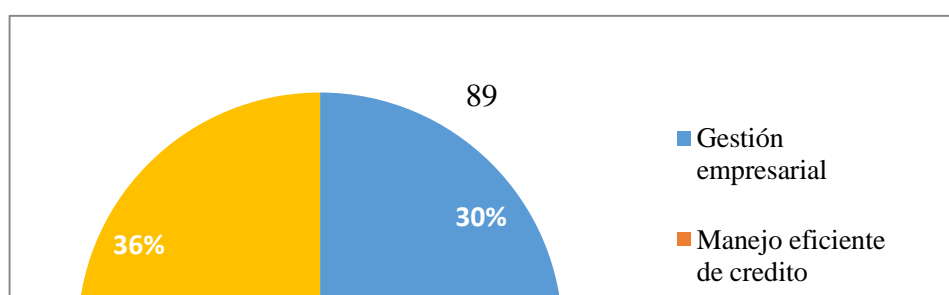


Figura 18: Temas de capacitación

Fuente: Tabla 18

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 30% indicaron que fueron capacitados en el tema de gestión empresarial, el 22% fueron capacitados en manejo eficiente del crédito, el 12% fueron capacitados en gestión financiera y el 36% en prestación de servicio al cliente.

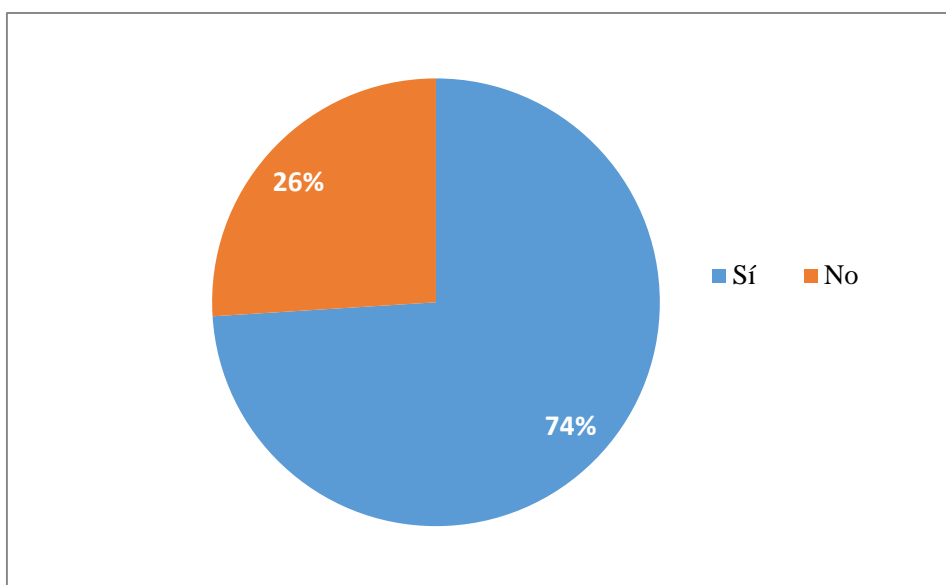


Figura 19: Mejora de la rentabilidad

Fuente: Tabla 19

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 74% consideraron que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz si ha mejorado en los dos últimos años y el 26% consideraron que la rentabilidad de la MYPE de textiles de Huaraz no ha mejorado en los dos últimos años.

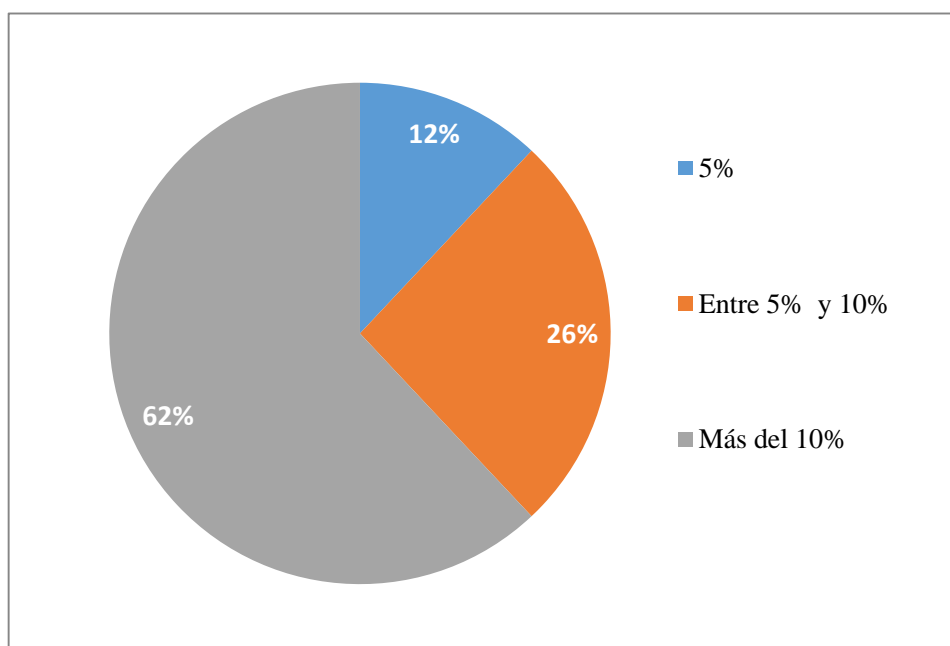


Figura 20: Según % de mejora de la rentabilidad

Fuente: Tabla 20

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 12% manifiestan que en los últimos años la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido en 5%, el 26% señalan que la rentabilidad ha mejorado entre 5% y 10% y el 62% indican que la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido en más de 10%.

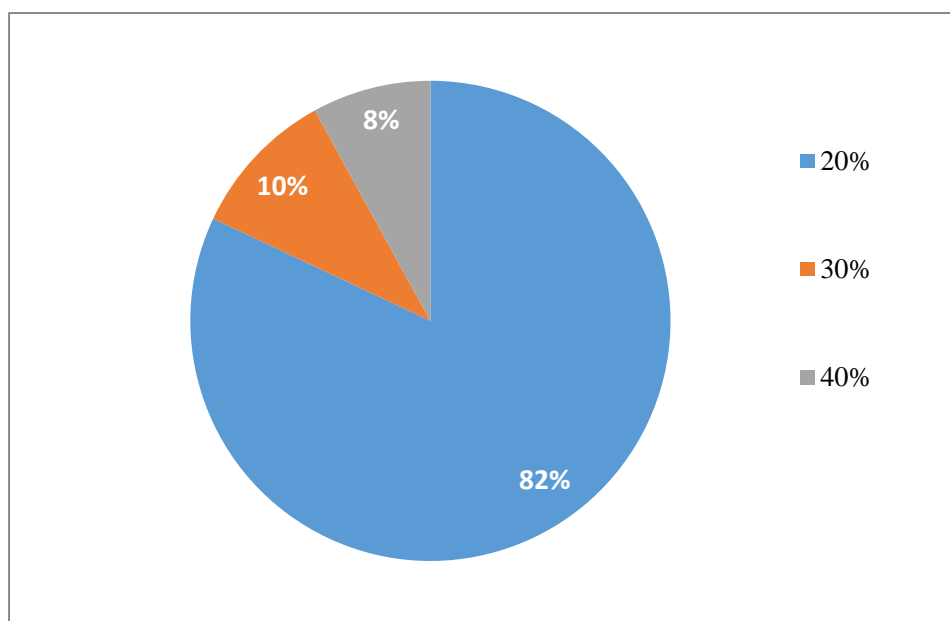


Figura 21: Proporción de la rentabilidad

Fuente: Tabla 21

Interpretación: Del total de las MYPE encuestados, se observa que el 82% manifiestan que el 20% de la rentabilidad obtenida en el Ítem precedente fue destinada a la capacitación del recurso humano, el 10% señalan el 30% de la rentabilidad obtenida y el 8% manifiestan el 40% de la rentabilidad obtenida.