



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

BACH. YONY CIPRIANO ESPINOZA CHUQUINO

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y
LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS EN LA PROVINCIA DE
HUARAZ**

Jurado evaluador de tesis

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Diaz

Miembro

Agradecimiento

Ante todo agradezco a Dios y a mi Familia, por haberme acompañado a lo largo de mi carrera profesional, porque ellos derramaron su bendición, fortaleciéndome en los momentos difíciles, para luchar día a día, cumpliendo mis metas trazadas y por brindarme una vida lleno de amor y fe.

Al Dr. CPCC, Juan de Dios Suárez Sánchez, por compartir su valioso tiempo y guiarme en la elaboración de mi tesis, transmitiéndome sus conocimientos y experiencia profesional.

A la Universidad Católica LOS ANGELES DE CHIMBOTE, por acogerme en sus aulas durante mi formación profesional.

Yony Cipriano.

Dedicatoria

A mí Madre, que me apoyo incondicionalmente en cada momento, durante mi educación universitaria, ya que sin ellos no hubiera logrado mis objetivos y metas

A mis hermanos y hermanas que en toda circunstancia me dieron su respaldo, ya que sin su compañía y ayuda no hubiera podido alcanzar mis metas trazados en años anteriores.

Yony Cipriano.

Resumen

El presente trabajo de investigación desarrollado, se planteó el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del sector comercio, rubro ferreterías de en la provincia de Huaraz, periodo 2016? donde el objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Para el desarrollo de la investigación se utilizó como tipo de investigación cuantitativa y el nivel de investigación fue descriptivo y diseño de investigación no experimental. La población fue 50 micro empresas del sector comercio de rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016; a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos fueron: **Respecto al financiamiento:** el 50% mencionó que obtuvo financiamiento mediante el préstamo de entidades bancarias, el 64% no utilizó sus ahorros para financiar su micro empresa, el 62% no utilizó financiamiento interno para financiar su micro empresa, el 70% mencionó que si utilizó financiamiento externo para su micro empresa, el 80% afirmó que solicitó préstamo para financiar su micro empresa. **Respecto a la capacitación:** el 70% mencionó que si capacita a sus trabajadores en forma permanente, el 76% de los trabajadores nos mencionaron que si reciben capacitación, el 60% considera que su experiencia cotidiana sirvió para el crecimiento de su micro empresa. **Respecto a la Rentabilidad:** el 48% afirmó que no analiza la rentabilidad de su micro empresa, el 48% si analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa, el 58% afirmó que si analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa. Y finalmente se concluye que el financiamiento respondió favorablemente a los micro empresarios cuando solicitaron préstamos para su micro empresa, y la capacitación también fue muy buena debido a que los trabajadores y propietarios afirmaron que capacitan con reconocimientos y entregando certificados, y con respecto a la rentabilidad en las ferreterías es buena porque el financiamiento mejora a qué los micro empresarios

implementen más productos dentro de su micro empresa con la finalidad de que sus ganancias aumenten y también el patrimonio.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mype.

Abstract

The present research work, raised the following research problem: What are the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype of the commerce sector, item hardware stores in the province of Huaraz, 2016 period? where the objective was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of the micro and small companies of the commerce sector, hardware sector in the province of Huaraz, 2016. For the development of the research was used as a type of quantitative research and the level of research was descriptive and non-experimental research design. The population was 50 micro enterprises of the hardware trade sector in the province of Huaraz, 2016; to whom a questionnaire of 13 closed questions was applied, using the technique of the survey. The main results obtained were: Regarding financing: 50% mentioned that they obtained financing through the loan from banking entities, 64% did not use their savings to finance their microenterprise, 62% did not use internal financing to finance their microenterprise, 70% mentioned that if they used external financing for their micro enterprise, 80% affirmed that they requested a loan to finance their microenterprise. Regarding training: 70% mentioned that if they train their workers on a permanent basis, 76% of workers mentioned that if they receive training, 60% consider that their daily experience served for the growth of their microenterprise. Regarding profitability: 48% said they do not analyze the profitability of their microenterprise, 48% if they analyze the return on equity of their microenterprise, 58% said that if they analyze the profitability of their micro business. And finally it is concluded that the financing responded favorably to the micro entrepreneurs when they requested loans for their microenterprise, and the training was also very good because the workers and owners affirmed that they train with recognitions and delivering certificates, and with respect to profitability in the hardware stores it is good because the financing improves to what the micro entrepreneurs implement more products within their micro business in order that their profits increase and also the patrimony.

Keywords: financing, training, profitability, Mype.

Indicé

	Pág.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice tabla y figura	ix
I. Introducción	1
II Revisión de literatura	9
2.1 Antecedentes	9
2.2 Bases teóricas	38
2.3 Marco Conceptual	44
III. Hipótesis	55
IV. Metodología	56
4.1 Diseño de investigación	56
4.2 Población y muestra	57
4.3 Operacionalización de las variables	58
4.4 Técnicas e instrumentos	60
4.5 Plan de análisis	60
4.6 Matriz de consistencia	61
4.7 Principios éticos	62
V. Resultados	63
5.1 Resultados	63
5.2 Análisis de los resultados	68
VI. Conclusiones	76
VII. Recomendaciones	78

Referencias bibliográficas	80
Anexos	89

Indicé de tablas y Figuras

	Pág.
Tabla 01: ¿Cómo obtuvo usted financiamiento para su micro empresa?	90
Tabla 02: ¿Usted utilizó sus recursos propios para financiar su micro empresa?	91
Tabla 03: ¿Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa?	92
Tabla 04: ¿Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa?	93
Tabla 05: ¿Usted utilizó línea de descuento como instrumento financiero para su micro empresa?	94
Tabla 06: ¿Usted solicitó préstamo para financiar su Micro empresa?	95
Tabla 07: ¿Usted utilizó el crédito comercial para su micro empresa?	96
Tabla 08: ¿Usted como empresario capacita a sus trabajadores en forma permanente y entrega certificados de trabajo?	97
Tabla 09: ¿Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionados a su empresa?	98
Tabla 10: ¿Considera usted que su experiencia cotidiana sirvió para que tenga crecimiento en su micro empresa?	99
Tabla 11: ¿Ud. analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa?	100
Tabla 12: ¿Ud. analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa?	101
Tabla 13: ¿Usted analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa?	102

I. Introducción

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, en este sentido la investigación se titula: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

En el ámbito mundial las Micro y pequeñas empresas (MYPE) se han desarrollado, a partir de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, años en las cuales las MYPE fueron consideradas como una gran distorsión en el modelo de desarrollo y crecimiento económico, que en esos años sólo se identificaba con la gran empresa y la concentración de capital. La crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de la gran empresa fordista, se reconsideró la importancia de las MYPE, resaltando su potencial para la creación de empleos, su dinamismo innovador, su flexibilidad, capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica. Ahora bien en el Perú las MYPE hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país.

En México las micro, pequeñas y medianas empresas es un eslabón fundamental e indispensable para el desarrollo del país, por esta razón la Secretaría de Economía afirma que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con

mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) que condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes sacuden las reglas organizacionales y vuelven a escribir las reglas de la competencia administrativa internacional. (León y Schereiner, 2005).

El estudio en Madrid de la rentabilidad empresarial cobra la mayor importancia del 30% en la medida en que es una manifestación de creación de valor para el socio, accionista o partícipe. La creación de valor, como supremo objetivo de la gerencia, es algo en lo que, actualmente, coinciden académicos y profesionales, se enfatizar la importancia de programas de financiamiento y capacitación en el desarrollo y crecimiento. El trabajo, en suma, diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por cuarenta ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa la rentabilidad financiera, indicador que se hace función de seis variables inmediata.

En los últimos tiempos, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para

fortalecer el desempeño general de una economía. Si bien es probable que existan algunos bienes y servicios cuya producción en pequeña escala tiene un mercado específico, es rentable y constituye una actividad sostenible. A pesar de la crisis financiera internacional, nuestro país ha demostrado su solvencia económica frente a ella. Para los empresarios el financiamiento y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad.

Haciendo un análisis de las MYPE en el aspecto social, también se puede definir como una unidad agradable de necesidades sociales, una unidad que permite obtener objetivos empresariales, grupales e individuales y finalmente viéndolo desde el aspecto político se puede decir que las MYPE son unidades de progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal para querer entrar a un mercado competitivo, es una unidad de intercambio cultural y también son unidades generadoras de expansión territorial y factores más importantes de la evolución económica, social y política. Dentro de los países en vías de desarrollo es la creación de empresas, las Mypes llegan a ser la base de la economía hasta de países desarrollados (Noriega, 2011).

Por otro lado tenemos el obstáculo más concurrente para el empresario cuando desea acceder a un financiamiento para su MYPE se encuentra un alto al crédito, por la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeñas empresarios tienen que recurrir a prestamistas y Asociaciones de créditos (juntas). El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de intereses mientras el segundo consiste en la confianza entre los

socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que aun micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias, es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más aun con altos costos de crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro pequeños empresarios sobre estos entes, la gran mayoría de estos piensa “un préstamo, no porque cobran muy caro” ó “porque luego me quitan mi casa”, por qué no saben los beneficios que también te pueden traer dichas entidades, todo hace que recurran a Sociedad Financiera Informal. Teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como Mi banco, ONG, las cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo entre otros, estas no reúnen lo que requieren nuestro micro y pequeños empresarios. Bajo estos acontecimientos reales mencionado anteriormente, es que el financiamiento es un desafío muy grande para los empresarios ya que perciben un riesgo significativo como el temor de no poder pagar sus cuotas, perder esa garantía que dejan para acceder a un financiamiento, entre otros. (Zambrano (2003)

Solórzano (2016), determina que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio, rubro prendas de vestir para damas Huaraz en el año 2016; en concordancia con los resultados obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico, de acuerdo a los datos e información analizados y explicados en los antecedentes y las bases teóricas.

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son elementos esenciales y previstos para la ejecución empresarial, por la peculiaridad del financiamiento son destacados de acuerdo a la dimensión del trabajo. En cuanto al financiamiento de las

micro y pequeñas empresas se manifiesta que existe un vínculo en cuanto al acceso al crédito y el costo de financiamiento, para ello es necesario promover un acceso directo de los recursos financieros y no financieros, para que las micro y pequeñas empresas tengan un mayor progreso sin dificultades. Siempre se indica que en la economía peruana las Micro y pequeñas empresas son las Mayores productoras de empleo, además de favorecer con un alto porcentaje del producto Bruto interno, así mismo se considera como uno de los sectores con menos apoyo fijado por parte del gobierno, prácticamente no existe un método nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competencia de la micro empresa en un corto plazo, como si lo tienen los países latinoamericanos tales como Chile, Brasil y Mexico de cuyas experiencias se ha podido identificar, básicamente que se debe contar con cuatro subsistemas que son: regulatorio, representación apoyo y promoción de proveedores de servicios o desarrollo empresarial y de financiamiento. A través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la Micro y pequeñas empresas, los autores establecen que el estado en que se encuentran el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a las Micro y pequeñas empresas en el Perú. Para resolver estas limitaciones plantean un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de gestiones y tácticas que articule eficientemente a todos los actores involucrados con las Micro y pequeñas empresas, en el que exista un organismo regulador que establezca, las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a las micro empresas.

Uno de los atractivos significativos de los pequeños negocios en la actualidad es su capacidad para generar empleo en un tiempo donde la ocupación se ha visto reducida y ha ocasionado el retorno de altas tasas de desempleo en todo el mundo.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

En este sentido sostiene Adriani (2009), que las micro y pequeñas empresas (MYPE) constituyen, significativamente a la creación de empleo, a la generación de ingresos y a satisfacer necesidades en ciertos mercados que son poco atractivos para grandes empresas. Además, comentan los autores, en ellas se forman los futuros grandes empresarios y es el medio para el autodesarrollo de millones de personas. Es así, qué llega a concluir, que el desarrollo sostenible de cualquier país debe tener como uno de sus elementos estratégicos el desarrollo competitivo de estas empresas. A nivel mundial, existen países que han dado importancia al financiamiento, como es en el caso de la unión europea (UE) que ha aplicado grandes programas de financiación que tiene la misión de impulsar el crecimiento de la economía europea y crear nuevos empleos. Actualmente el apoyo a las micro y pequeñas empresas, se da a través de subvenciones, préstamos y garantías; y en el acceso se da mediante programas gestionados a nivel nacional con regional, fondos estructurales de las Mype.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las Micro y Pequeñas Empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las Mype en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Las Mype necesitan apoyo específico e intensivo en términos de comercios reales de asistencia técnica y capacitación, condiciones necesarias para transformar estas unidades productivas en sujetos confiables para acceder a los servicios financieros y al mercado crediticio. La combinación de estos dos elementos (comercios reales y crédito) suele ser un aspecto clave para el mejoramiento de la eficiencia y la productividad que necesitan las empresas de menor tamaño para poder operar con éxito en el mercado y contribuir al desarrollo de su territorio. (Domínguez, 2010)

Actualmente las Micro y pequeñas empresas de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, esta limitante en la mayoría de los casos por qué los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial. Por estas razones el enunciado del problema es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016? Para poder dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz periodo 2016.

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

Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz, periodo, 2016.

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante y nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo de la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, que están ubicadas en la Provincia de Huaraz es decir, nos dará conocer las principales características del rubro anterior mencionado.

Así mismo, esta investigación se justifica para ser un medio de consulta y análisis para aquellas personas con espíritu empresarial y de carácter emprendedor de querer sacar adelante su empresa, siendo una guía para poder tener una mejor visión

de cómo influye el financiamiento y la capacitación para obtener una adecuada rentabilidad y así poder tomar una correcta decisión en su desarrollo empresarial.

II. Revisión literatura

2.1 Antecedentes

A lo largo de este capítulo se darán a conocer brevemente los antecedentes que están hechos por otros autores y las nuevas modalidades del manejo de las ferreterías que brindan las MYPE en la provincia de Huaraz.

Ramos (2009) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, en el caso de la ferretería Santa María SAC del Distrito de México, periodo 2008. Tuvo como objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la MYPE ferretería santa María SAC. Utilizó como tipo de investigación fue cualitativo y el nivel de investigación fue descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta y fue aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012, fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25 % mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de México. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15 % más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el

microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito

Herrera & Limón & Soto (2010) en su investigación titulada: fuentes de financiamiento en época de crisis realizado en las Empresas de la zona conurbada Veracruz - Boca del Río – México. El objetivo general fue analizar si en las PYME de San Luis Potosí, los recursos propios, el financiamiento externo (bancos) y proveedores son significativos. El tipo de investigación fue cuantitativo y el nivel de investigación fue descriptivo simple, para recoger la información se utilizó la técnica de la encuesta que se aplicó a la gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. Llegaron a las siguientes conclusiones: En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación los administradores o dueños de las empresas deciden financiar sus proyectos o inversiones con recursos propios aunque los administradores muestran una preferencia a recurrir a pasivos de bajo costo 70%, por encima de los dueños 30%; En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación, la mayoría de los administradores o dueños consideran que la estructura óptima está determinada por la interacción de fuerzas competitivas.

Echavarría (2006) en su tesis titulada: alternativas de financiamiento para las Micro y pequeñas empresas (MYPE) en México. Tuvo como objetivo general determinar cuáles son las alternativas del financiamiento para las Micro y pequeñas empresas (MYPE) en México. En su investigación, se centra principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros, revistas y periódicos, así como de páginas disponibles en Internet. En lo que respecta a esta investigación, también se analizan los resultados obtenidos por las principales

encuestas relativas al tema tratado, que son realizadas por el Banco de México (Banxico), así como, las declaraciones emitidas por particulares, a través de las organizaciones editoriales. Este trabajo se centra en empresas del sector formal, legalmente constituidas y registradas en la SHCP y el IMSS, por lo que no se incluye al sector informal de empresas y que conforman lo que se conoce como economía subterránea y que por su misma condición, no son sujetos de crédito en las alternativas mencionadas en este trabajo.

Beltrán (2008) en su tesis denominada: predicción del crecimiento de las Micro y pequeñas empresas en Bolivia. El objetivo general fue: Identificar los determinantes que inciden para que las MYPE en Bolivia tengan un crecimiento sostenible en los próximos años mediante la aplicación de un modelo econométrico. Los métodos que utilizaron en su trabajo de investigación son los siguientes: el método deductivo, el método inductivo, histórico, análisis y el estadístico. Con respecto a las técnicas que se emplearon fueron las siguientes: Análisis Documental, Revisión documental y Entrevista no Estructurada. La hipótesis planteada fue la siguiente: El Financiamiento, La Mano de Obra, La Maquinaria y Equipo, y la Materia Prima, son los determinantes que inciden para que las MYPE en Bolivia tengan un crecimiento sostenible en los próximos años. Como conclusión se puede ver que los determinantes que más inciden para que las MYPE tengan un crecimiento sostenible en los próximos años; son el Financiamiento, la Mano de Obra y la Maquinaria y Equipo, posteriormente se realizó una predicción del modelo llegando a la conclusión que para los próximos años 2007 y 2008 existirá un crecimiento favorable para el sector de la micro y pequeñas empresas. Las recomendaciones son: se recomienda al Viceministerio de las Micro y Pequeñas

Empresas hacer un seguimiento constante estadístico de las MYPE para actualizar los datos y contar con una información clara y actualizada.

Martínez (2011) en su tesis titulada: contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME, México. Tuvo como objetivo general analizar las características de las empresas que tienen implantado un sistema de contabilidad de costos para la gestión. El tipo de investigación fue cuantitativa con diseño descriptiva no experimental y se utilizaron como la técnica para recopilar la información fue una encuesta personal realizada por personal calificado del proyecto en la sede de la Pyme; se utilizó como soporte un cuestionario auto administrado dirigido al gerente de la empresa. El diseño general de la muestra se basó en los principios del muestreo estratificado en poblaciones finitas. La población de empresas, para los efectos del diseño muestral, ha sido segmentada de acuerdo con tres criterios: región, actividad y tamaño. Asimismo realiza un estudio empírico con 1,425 MYPE. Las cuales se caracterizan por ser empresas medianas, maduras, no familiares y dirigidas por gerentes con formación universitaria. Asimismo, se trata de empresas muy innovadoras, con una tecnología avanzada y que disponen de certificación de calidad. Adicionalmente, los resultados muestran que la implantación de un sistema de costos ejerce una influencia positiva sobre la rentabilidad de la PYME.

Nacionales

Villaseca (2013) en su investigación titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios rubro hotelería, en la Ciudad de Talara periodo 2011. Tuvo como objetivo general conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro hotelería en la ciudad de

Talara, periodo 2011. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 18 Mype a las cuales se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron : respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , respecto al perfil de las Mype; el 67% de las Mype tiene una antigüedad de más de 3 años ; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes, respecto al financiamiento : el 45% ha recurrido al tipo de financiamiento de entidades bancarias; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local . Respecto a la capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 28% si recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las empresas dicen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad.

Rodríguez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la

modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados

Domínguez (2013) en su investigación titulada como: caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de Morropon del Departamento de Piura, periodo 2012. . Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios-rubro Restaurantes de la Provincia de Morropón del Departamento de Piura. Periodo 2012, La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios el 80% es dirigido por personal femenino y el 45% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación.

Claros (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chíncha Alta, provincia de Chíncha, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chíncha Alta-provincia de Chíncha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

Mejía (2014) en su tesis titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental. Obteniendo como resultado que el 30% de las Mype cuentan con más de tres años de actividad, que en el 70% de las Mype laboran de dos a cuatro trabajadores, que el 100% se encuentran formalizadas y fueron creadas con el objetivo de obtener ganancias. Que el 80% de los propietarios tiene entre 30 a 50 años de edad, que el 60% son de sexo masculino, que el 40% tiene estudios superiores técnicos completos, que son las Cajas Municipales las que financian su capital de trabajo en un 70% que han recibido capacitación para administrar el crédito recibido, que el 100% capacita y adiestra a su personal y que su rentabilidad aumentó gracias al financiamiento y capacitación.

Pintado (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro de restaurantes, de la provincia de Piura, periodo 2014. Tuvo como objetivo describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio-rubro restaurantes, de la provincia de Piura año 2014. La investigación fue cuantitativa descriptiva y de diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 15 preguntas relacionadas a la investigación, la población estuvo constituida por empresas del sector y rubro en estudio, la muestra representativa correspondió a 20 empresas del sector. Obteniendo

como principales resultados que: El 100% de las empresas financia su capital de trabajo a través de entidades financieras, habiendo recibido el crédito solicitado, el cual contribuyó a solucionar problemas de liquidez.

Olaya (2013) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, de las Micro y pequeñas empresas en el Perú, consideradas como la más importante unidad económica, principal contribuyente al Producto Bruto Interno (PBI) y ente generador de más del 75% del empleo a la población económicamente activa (PEA). La metodología utilizada para la recolección de los datos tuvo carácter no experimental, se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. El diseño fue descriptivo se recolectaron los datos en un sólo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Obteniéndose como resultado que el principal factor que limita el apoyo financiero y/o el otorgamiento del crédito en el sector servicios rubro restaurantes son las exigencias de las demasiadas garantías que les solicitan las entidades financieras a los propietarios de las MYPE.

Mena (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurant del centro de Piura año 2014. La investigación fue de tipo No experimental Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una

muestra de 30 restaurant de una población de 30 a quienes se les aplicó un cuestionario a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respeto a los empresarios; la edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 25 a 44 años; y el 63.33% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.33% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito, invirtiendo dicho crédito en el mejoramiento de Local de sus empresas y el 46.67% invirtieron en Capital de trabajo y activos fijos; el 33.33% y 26.67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Finalmente, la mayoría de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema no bancario y lo invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 26.67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Curay (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector Industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, período 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, y de diseño no experimental. La técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 15 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia conformada por el representante legal de la empresa en estudio por ser una investigación de caso. Obteniendo como principales resultados: La empresa hace de uso de financiamiento

para su empresa, financiando sus actividades mediante aplicación de financiamiento propio en un 17% y con un financiamiento de entidades financieras en un 83%, el financiamiento estuvo a cargo en un 70% de Cajas municipales, en un 10% de entidades bancarias y un 20% de entidades financieras. La empresa financio con un monto de S/. 3,000 a S/.15000 nuevo soles, los crédito fueron cancelados en un plazo de 1 año.

Arias (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de comidas criollas del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima - Período 2013 – 2014. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector servicios de la Localidad de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima lo cual arroja una muestra de 30 restaurantes de comidas criollas en investigación. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes y profesionales especialistas en la materia, a quienes se les aplicó una encuesta de 15 preguntas y 2 preguntas personales, con la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo, En Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y competitividad de las Mype dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis

obtenidas, así como los resultados. Como recomendación hago el siguiente comentario: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden al micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo. La competitividad de una Mype, influye en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocio, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone una Mype, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos Palabras claves: financiamiento, competitividad, incidencia, ventajas, Mype.

Regionales

Peña (2014) en su tesis titulada: caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas del Distrito de Nuevo Chimbote del año 2013. La investigación fue Cuantitativa Descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 15 Mype de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Mype encuestadas está

debidamente formalizada, mientras que el 60% trabaja en la informalidad. En cuanto al financiamiento el 33% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias, el 20% utilizó financiamiento de usureros y solo el 7% utiliza financiamiento bancario. Con respecto en que invirtieron el financiamiento el 40% de los representantes de las Mype, contestaron que lo utilizaron para su capital de trabajo. Finalmente, las conclusiones son: La gran mayoría de las Mype encuestadas no está debidamente formalizadas y se deciden por un financiamiento no bancario.

Bernaola (2014) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación, y la rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Cevicherías del Distrito de Chimbote, período 2012-2013. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 110 Mype, se aplicó un cuestionario de 22 preguntas a través de la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: el 58% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del Sistema Bancario y el 41% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 78% de las Mype encuestadas no capacitan a su personal y el 32% si lo hacen, y en cursos de atención al cliente y marketing. Con relación a la competitividad el 67% de las Mype encuestadas no cuentan con un plan estratégico, mientras que el 33% si cuenta con este documento, el 64% de la Mype creen que son competitivas por la calidad de sus productos, mientras que un 37% no cree que su empresa es competitiva. En cuanto a la rentabilidad el 91% de los encuestados

perciben que su empresa es rentable y que han mejorado en los últimos años, mientras que un 9% percibe que no es rentable. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, un porcentaje mínimo de ellas capacitan a su personal, la mayoría de las Mype no cuentan con documentación importante para la empresa, pero creen que son competitivas por la calidad de sus productos y perciben que son rentables.

Melgarejo (2014) en su tesis titulada sobre: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014. La investigación fue descriptiva simple no experimental y transversal, se definieron y operacionalizaron las variables, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados; el 84% cumplieron con la prevención de fondos para financiar su MYPE, el 60% advirtieron la negociación que hicieron con la entidad financiera, el 75% pagaban puntualmente el financiamiento de su MYPE, el 72% utilizaron el financiamiento de corto plazo, el 82% recurrieron a los bancos para su financiamiento, el 84% percibían la rentabilidad económica y otro 81% la rentabilidad financiera, el 66% analizaban la estructura financiera de su MYPE, el 75% tuvieron rentabilidad económica como producto de margen y rotación de sus utilidades, el 75% realizaron la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 66% afirmaron realizar el apalancamiento financiero cada 6 meses. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña

empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores.

Guevara (2012) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicios. Rubro restaurantes - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación fue cualitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas su financiamiento es con recursos propios, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores SI se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mype en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

Suyon (2012) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro panaderías del centro de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del

sector comercio, rubro Panaderías del centro de Chimbote, periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 06 Mype de una Población de 09 Mype del sector comercio, rubro Panaderías del centro de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto a la Financiamiento: En el año 2011 el 67% de las Mype encuestadas no solicitó créditos, y el 33% si solicitó créditos financieros , En el año 2011 el 33% de las Mype encuestadas y que solicitaron el crédito fueron atendidas en los créditos que solicitaron, En el año 2011 el 33% de las Mype encuestadas que solicitaron créditos lo hicieron a entidades no bancarias, En el año 2011 el 33% de los encuestados que recibieron los créditos respondieron que si fue suficiente el financiamiento recibido, En el año 2011 el 33% de las Mype que si recibieron el crédito consideran que el crédito recibido fue oportuno, En el año 2011 el 33% de las Mype que fueron las que recibieron el crédito respondieron que el financiamiento si contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa. Por lo tanto las conclusiones se puede afirmar que, en cuanto al financiamiento en este periodo y para este rubro, fue conveniente solicitar créditos y préstamos a familiares o prestamistas debido a los bajos intereses y a la rapidez con la que se les otorgaba el crédito, siendo oportuno y suficiente para trabajar e invertir en capital para su negocio y otros para su infraestructura, considerando los microempresarios esto sería una inversión que generaría rentabilidad. En cuanto a la capacitación, algunas Mype creen conveniente que dando capacitación sus trabajadores esto reflejaría en un aumento de eficiencia, eficacia, competitividad y rentabilidad, pero son pocas las Mype que capacitan más de una vez a su personal. En cuanto a la Rentabilidad, las Mype del Sector comercio

Rubro Panaderías del Centro de Chimbote en el periodo 2011 que si recibieron créditos y que si capacitaron a su personal, consideran que tanto el Financiamiento y la Capacitación mejoraron su rentabilidad durante ese periodo.

Zevallos (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios-rubro restaurantes del distrito de Lampa. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 58.3% es masculino y el 58.3% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 33.3% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 83.3% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 41.7% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 16.7% lo invirtió en capital de trabajo y mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 58.3% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 58.3% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 83.3% afirmó que el año 2013 fue mejor que el año anterior:

Giraldo (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro ferreterías del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 86% es masculino y el 64% tiene estudios superiores universitarios incompletos. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 36% afirman que tienen más de 4 años en la actividad empresarial y el 50% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 79% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 21% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación del otorgamiento de préstamos, el 14% si recibió capacitación y el 7% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 79% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Liñán (2014) en investigación denominada: el financiamiento en la gestión económico y financiera de las Mype del distrito de Sihuas, período 2013. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente; la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPE de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

Gómez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años.

Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Locales

Robles (2014) en su tesis denominada: el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 25 propietarios y administradores de las agencias de información turística, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Ramírez (2015) en su informe final titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro Recreo Campestre de la Provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados fueron : el 40% de los representantes, tienen una edad entre 56 a 65 años de edad, el 40% tienen una educación de nivel secundario concluido, el 46.67% se dedican a la agricultura, asimismo el 40% las MYPE tiene una antigüedad mayor de 11 a 15 años, el 66.67% cuentan con trabajadores estables, el 73.33% son formales por lo que están registrados en la SUNAT y emiten comprobante de pago, del 86.67% de las MYPE su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% solicitó a una institución financiera no bancario y el crédito fue a corto plazo, el destino del crédito recibido fue como capital de trabajo, el 86.67% de las MYPE son rentables y los encuestados son conscientes que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y finalmente el 86.67% afirman que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2014. Concluyendo que el 100% son adultos entre varones y mujeres, las MYPE son formales, asimismo su financiamiento es propio y préstamo y en el año 2014 han sido rentables.

Silva (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del

financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio de las ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Los materiales y métodos que se utilizaron para el logro de sus objetivos fueron: Tipo de estudio de carácter Descriptivo - Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones prácticas a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. La población de estudio estuvo conformado por 10 Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio. Se halló una población muestral de 10 representantes de las Empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente, se llegó a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector comercio de ferreterías, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias., se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagadero a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos.

Dueñas (2014) en su tesis titulada: La influencia del financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz, periodo 2013. Tuvo como objetivo general estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, periodo 2013. Esto es de suma importancia debido a que permite poder desarrollarse al micro empresario, Se ha desarrollado siguiendo la metodología

descriptiva y correlacional de corte transversal. La recolección de datos se efectuó siguiendo la técnica de la encuesta bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis, direcciones de Internet, encuestas, para la recolección de información, se obtuvo los siguientes resultados: con relación a la situación actual de las Mype, el 70% se encuentran administradas en su mayoría por varones, el 57.5% tienen una edad entre 30 y 50 años, el 55% tiene estudios superiores; con relación a las características de las Mype, el 70% son formales, el 70% tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas productos que están relacionados con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas, muebles, artículos para la construcción etc. El 60% operan en local propio, el 62.5% tienen una permanencia de 1 a 5 años en la actividad, con relación a las características del Financiamiento, el 52.5% inicio sus actividades con los ahorros personales, el 95% de las Mype accedió a financiamiento más de 1 vez, el cual fue invertido en capital de trabajo; con relación a la administración del financiamiento, el 80% de estas destino el crédito a la empresa, por lo que el 70% pudieron cumplir sus metas; con relación al crecimiento de las Mype y el financiamiento, el 60% incremento sus ventas entre 25% y 50%, así mismo el 65% incremento sus ingresos de 0% a 25%, el cual hizo crecer a la empresa en su gran mayoría hasta un 50%. Concluimos que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del Financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana.

Mota (2014) en su informe final de tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicios - Rubro Restaurantes de la Provincia de Huaraz, Año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de los Restaurante de la provincia de Huaraz, año 2013. Materiales y métodos, que se utilizaron para el logro de los objetivos fueron: Tipo de estudio de carácter Descriptivo - Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones prácticas a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. La población de estudio estuvo conformado por 15 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio. Se halló una población muestral de 15 representantes de las Empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente, se llegó a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector servicio de los Restaurantes, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos.

Morales (2014) en su investigación de tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Ancash año 2013. Tuvo como objetivo general

describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mype, la investigación fue de tipo descriptivo, la población la Muestra fue de 25 representantes legales y empleados de las Mype de implementos deportivos a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes el Financiamiento que obtienen estas es para el crecimiento de su negocio, y la Rentabilidad de las Mype en el mercado y de esa manera se observara el crecimiento de los empresarios, Respecto al financiamiento: el 72% de las Mype encuestadas solicitaron crédito para su negocio El 66 % de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros más de 3 veces en el año 2013; El 73% de las Mype que decepcionó el crédito lo invirtieron en mercaderías deportivas, el 15% en capital de trabajo, 52% de las Mype encuestadas lo hicieron a través del sistema no bancario edificar. Respecto a la rentabilidad: El 64% de los representantes legales de las Mype encuestados, dijeron que la rentabilidad de sus negocios han mejorado en estos 2 últimos años; el 84% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 76% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias a las capacitaciones, el 60% que percibieron que las políticas de atención, de las entidades financieras están motivando al incremento de la Rentabilidad de sus negocios, por lo que se puede afirmar que se han logrado los objetivos propuestos.

Solís (2013) en su tesis de investigación titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Micro empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de Independencia de la provincia de Huaraz, periodo 2012. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles en el distrito de

Independencia provincia de Huaraz, periodo 2012. Es una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño no experimental, se aplicó una encuesta a 10 Mype del Distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 62% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción Secundaria completa. En el periodo de estudio el 36 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 64% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 60% de los que recibieron financiamiento de terceros, recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 40% siendo lo contrario. El 89 % indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro hoteles); El 56% tienen 1 trabajador permanente. El 67% afirmó que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 33% indica que no mejoró, El 82% afirmó que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 18% indicó que disminuyó.

Peláez (2014) en su tesis de investigación titulada: incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. Tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue cuantitativo-descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 MYPE de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 31 a

40 años la cual representa un 60%; el 60% tiene instrucción universitaria; en tanto al perfil de la MYPE el 60% de los representantes dijeron tener trabajadores permanentes en su negocio. Respecto al financiamiento, el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR.HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

Mendoza (2014) en su tesis titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresas, rubro panadería de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo: Determinar el financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad en las MYPE rubro panadería de Huaraz en el 2013. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo diseño descriptivo simple, población 65 propietarios y/o administradores en las MYPE de panadería, con muestra probabilística 56; se cumplió con el plan de procesamiento. Resultados: el 70% organizó su MYPE con deuda, el 57% con crédito Bancario, el 73% con fuente interna de financiamiento, el 64% se capacitó al obtener el crédito el 96% del personal de trabajadores recibió algún tipo de capacitación el 68% recibió más capacitación en el 2012; el 88% de propietarios y/o administradores cree que la capacitación es una inversión; el 95% cree que la capacitación es relevante para su MYPE, el 96% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su MYPE el 86% afirmaron que la

capacitación mejoró su rentabilidad de su MYPE y el 94% afirmaron que mejoró su rentabilidad en los últimos años. Conclusión: Queda determinada que el financiamiento, y la capacitación inciden en la Rentabilidad en las MYPE rubro panadería de Huaraz en el 2013, de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y las propuestas teóricas en el estado del arte.

Inchicaqui (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - Rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Huaraz – 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 propietarios de las MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas y abiertas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 70% afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y solo el 30% negaron esta posibilidad. En cuanto a la rentabilidad, el 90% afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE mientras que el 10% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas certificaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE.

Chávez (2013) en su tesis denominada: el financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del Distrito de Huaraz, 2012. Tuvo como objetivo principal determinar y describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro peluquerías del distrito de Huaraz

2012. La investigación fue cuantitativa descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 25 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, usando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 64% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 36% del financiamiento recibido lo utiliza en compra de activos; el 28% en capital de trabajo. Las dificultades para acceder al financiamiento son las garantías con 32%, altos intereses el 28%, plazos cortos con 24% y procedimientos largos el 16%. Con respecto la rentabilidad, el 68% manifestó que sus ingresos aumentaron. Así mismo, el 56% manifiestan que sus activos incrementaron. Y también el 64% consideran que el financiamiento obtenido ha mejorado la rentabilidad. Y Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias y no bancarias y ha permitido aumentar los ingresos, y obtuvieron mejor rentabilidad las empresas que accedieron al financiamiento.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de financiamiento

a) Teoría del Financiamiento

Según Watson y Wilson (2002), estudiaron a las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por lo tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

En otras palabras las pequeñas empresas obtienen financiamiento y se evidencian que la relación positiva que hay, por el tamaño del apalancamiento financiero. También se presentan evidencias empíricas que señalan e influyen negativamente, tanto sobre la deuda a largo plazo como la de corto plazo que existen como medios financieros, y por otro lado las empresas de carácter familiar tienden tener una relación positiva con la deuda y con el tamaño, pero para una relación positiva, también la edad y el tiempo es una relación negativa porque los préstamos de las familias no son establecidas de manera correcta y no se llega a determinar la deuda exacta que hay entre el prestamista y la persona quien lo solicita.

b) El Modelo de Valuación de Opciones

Las opciones de valuación son instrumentos derivativos básicos para tratar los riesgos financieros que brindan a su adquiriente una limitación a cierto riesgo mediante el pago de una prima, dándole la posibilidad de ganancias potencialmente ilimitadas o muy grandes. Esto es posible por la conjunción con el lanzador de la

opción, que está dispuesto a asumir un riesgo ilimitado o muy grande con el sólo objetivo de retener la mayor parte posible de dicha prima como su ganancia máxima. La importancia directa e indirecta de estas operaciones se tornaba necesaria una teoría positiva para su valuación. En efecto, una parte del valor era claramente medible (medido ó pagado): el valor intrínseco (propio), o diferencia entre el precio de mercado del instrumento subyacente a la opción y su precio de ejercicio cuando éste resulta más favorable. No obstante, resultaba inasible la otra parte del valor: el valor temporal, que se va extinguiendo rápidamente conforme se acerca la fecha de finalización de vigencia de la opción. (Carrera, 2001)

c) La teoría de la evaluación del impacto financiero.

Esta teoría se aplica sobre los proyectos de inversión, y se emplea mediante un análisis de costo beneficio, si genera o no el rendimiento deseado para que los micro empresarios puedan tomar decisiones para poder realizar o rechazarlo. Según estudios financieros se consideran las informaciones de los estudios de mercado y técnico para que los flujos de efectivo sean positivos y negativos a lo largo del horizonte de planeación. Este estudio se debe de examinar la conveniencia los recursos financieros en el proyecto. De acuerdo a esta teoría se debe examinar la conveniencia de cada socio o accionista para que puedan colocar al mercado financiero, para así no depender de riesgos que puede afrontar.

d) La teoría de la estructura del capital

Según Gómez (2000), la teoría de la estructura del capital está profundamente asociada con el costo del capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la "Estructura óptima de capital" sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se

puede llegar al óptimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cuál la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones.

2.2.2. Teoría de la Capacitación.

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

Jaureguiberry (2010), indica que la capacitación es un proceso que posibilita ciertos conocimientos en las personas, tanto como en las organizaciones, es una herramienta que posibilita el aprendizaje y contribuye en el accionar del personal de la empresa. Sirve para obtener nuevos conocimientos para poder ofrecer un mejor servicio en la empresa u organización, puede ser capacitado por un superior de la empresa o una organización que se encuentra especializada en el tema. Entre ellos podemos ver los principios de investigación que son la participación, la responsabilidad, la actitud de investigación, el espíritu crítico, la gestión cooperativa y la capacidad para el aprendizaje y la evaluación.

Emprende PYME (2008), va dejando atrás la vigencia de esta teoría y nos dice que la importancia que se ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, asimismo es un conjunto de actividades orientadas al mejoramiento del personal tanto en recursos humanos como en la

logística, que da una amplia gama de conocimientos, aptitudes, y habilidades nuevas a los empleados para que puedan desarrollar de manera eficiente sus labores.

Según Chacaltana (2005), la capacitación se proporciona en las empresas a favor del empleador y del empleado, esto beneficia implementando un desarrollo teórico en la economía dentro de las empresas para capacitar a sus trabajadores, dentro de las cuales esta teoría aplicada por el autor predomina como una variante sobre la implementación de la capacitación que hay dentro de las empresas.

a) Factores que inciden en el aprendizaje organizacional.

La otra cuestión a resolver por la dirección de las empresas, además de la capacitación, es la motivación y retención del personal para el despliegue de sus habilidades y destrezas en beneficio propio y de la organización. De esto se han preocupado las distintas teorías de aprendizaje; por ejemplo, el precursor de la escuela administrativa de las Relaciones Humanas, Mayo (1927) experimentó este asunto, al tratar de evidenciar los factores externos, tales como la iluminación, que incidían en el desempeño de las operarias de la compañía Western-Electric del barrio Hawthorne; el experimento, concluyó que las operarias mejoraban su rendimiento en el trabajo, en la medida que se les dedicaba atención. A través de posteriores teorías de aprendizaje, se ha convenido que el rendimiento del individuo está condicionado, no sólo por aspectos como el procedimiento, el sistema de trabajo utilizado o la tecnología disponible, sino también por factores.

2.2.3 Teoría de la Rentabilidad

Según Ferruz (2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión que está medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

a) Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrecen el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

b) La Teoría de la utilidad y de la demanda del consumidor

La utilidad es el nivel de la satisfacción de las necesidades cuando se consumen bienes y servicios. Todas las personas cuando consumen bienes y servicios satisfacen sus necesidades. La teoría del consumidor define el nivel de la satisfacción de las necesidades como la “utilidad”. Esta palabra tiene realmente muchos significados como por ejemplo la utilidad que obtiene una empresa en su gestión propia. En la teoría del consumidor la utilidad es una medida abstracta para medir de manera cualitativa el nivel de la satisfacción de las necesidades.

Sin embargo, no es posible tener una medida exacta de la utilidad, así como se mide la distancia, o el calor. La teoría del consumidor nos brinda muchas alternativas de cómo se comportaría un consumidor representativo y como variaría

su utilidad cuando se presentan variaciones en los precios relativos, ingreso real, gustos (cliente) y preferencias, entre muchas variables que serán desarrolladas en el presente documento. Esta teoría no nos da respuestas exactas del comportamiento de las personas ante variaciones en los precios, pero si es una guía para la comprensión de cómo reaccionaría un grupo de consumidores y sobretodo como se vería afectada su utilidad. En tal sentido, la teoría del consumidor nos dará respuestas tales como: “el consumidor estará mejor o peor”, “aumentará o disminuirá el consumo ante cambios en los precios relativos o el ingreso real”, “el consumidor valora más un bien que el otro”.

c) **Teoría de las Mype**

Esta teoría surge para su aplicación en dos formas, primero para las empresas que se identificaban correctamente a una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial. Por otro lado esta teoría se creó con finalidad de que los préstamos sean de origen familiar que está caracterizada por tener una gestión que está relacionada con la obtención de la oportunidad de tener crédito o capital como una inversión

Las micro y pequeñas empresas como empresas forman parte del extracto económico del país y están tipificadas como un sector importante por ser auto generadores de empleo; por tanto, son aliados principales en la lucha contra la pobreza, consecuentemente, contribuyen al desarrollo del país; porque son unidades económicas organizadas y dirigidas por hombres emprendedores y atrevidos, que incluso desafían al sistema formal (Huamán, 2011).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento

Las finanzas tienen que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa. Si bien esta definición es cierta o está incompleta, pues falta agregarle dos factores adicionales: tiempo y riesgo. El primer factor, tiempo, está siempre presente, ya que las decisiones que tienen que ver con la administración del efectivo de la empresa se hacen pensando en el futuro; ahora sí, tenemos la definición completa de lo que son las finanzas: las finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas (Lira, 2009).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

En la actualidad en el Perú existen diferentes instituciones financieras que otorgan créditos en lo público, privado y se puede clasificar en las instituciones privadas, a los bancos, sociedades financieras de ahorro y crédito y también las cooperativas de ahorro y crédito en este caso esta última entidad en mención es una intermediación financiera con la entidad pública. Como entidades públicas se clasifica en los bancos del estado, cajas rurales de instituciones. Todo esto está

implicado para que la persona pueda solicitar financiamiento en diferentes entidades con tal de que les den las facilidades al micro empresario solicitante.

2.3.1.1 Financiamiento a corto plazo

Son préstamos que están programados para que el reembolso del crédito se efectuara durante un periodo de un año, también este tipo de financiamiento se puede obtener más fácil debido a que no se tiene que presentar requisitos y las tasas de interés son más bajas. Se clasifican en créditos de corto plazo.

Crédito comercial.- se utiliza este tipo de financiamiento para pagar las deudas de la empresa, o el pasivo que tiene, impuestos a pagar.

Crédito bancario.- este tipo de financiamiento es cuando el solicitante acude a las entidades financieras a solicitar préstamo para financiar su micro empresa.

Línea de crédito.- es la apertura de una cuenta de ahorros y que a un futuro lo utiliza en beneficio de su micro empresa.

Papeles comerciales.- este tipo de financiamiento lo obtienen las empresas comerciales con la finalidad de que los bancos les entreguen cheques para poder pagar deudas.

2.3.1.2 Financiamiento a largo plazo

Es un financiamiento que otorgan las entidades financieras a un plazo de mayor al año, para lo cual el solicitante del préstamo debe de presentar garantías con tal de obtener el financiamiento, y estas garantías se clasifican en:

Hipoteca.- es cuando el titular de cualquier propiedad da autorización al prestamista, para poder garantizar el pago del préstamo.

Acciones.- son participaciones que otorgan otros accionistas que pertenecen a la empresa y solicita dicho préstamo en favor de él.

Bonos.- es un instrumento escrito, por lo que el prestamista hace una promesa incondicional, para eso se establece una fecha especificada y una fecha determinada para pagar junto a los intereses calculados.

Arrendamiento financiero.- es un contrato donde negocia el propietario con la entidad bancaria, para que el prestamista pueda solicitar y obtener el préstamo y trabajar en un periodo determinado con el financiamiento obtenido.

2.2.2 Definiciones de la capacitación

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

2.2.2.1 Donde aplicar la capacitación

En todas las demás acciones de capacitación, es necesario que sea un compromiso por parte de la gerencia. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

2.2.2.2 Naturaleza de la capacitación:

Uno de los temas en la actualidad, las instituciones públicas y privadas es la capacitación. No hay empresa que se respete, que no cuente con una amplia infraestructura para la capacitación. No se trata de una simple moda, sino de un verdadero signo de los tiempos, la respuesta a una necesidad que da fuerte en los individuos y en las comunidades laborales. También capacitación es el conjunto de actividades encaminadas a proporcionar conocimientos, desarrollar habilidades y modificar actitudes del personal de todos los niveles para que desempeñen mejor su trabajo.

Dos puntos básicos destacan el concepto de capacitación:

- ✓ Las organizaciones en general, deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentarse en las mejores condiciones a su tarea diaria.
- ✓ No existe mejor medio que la capacitación para alcanzar altos niveles de motivación y productividad.

Los cambios rápidos que se producen en las tecnologías y la necesidad de disponer de una fuerza laboral que sea continuamente capaz de llevar a cabo nuevas tareas, supone un importante reto al que tiene que hacer frente los departamentos de recursos humanos.

Entre las capacitaciones más recomendadas que deberían poner en práctica los gerentes y personal empleado de las boticas y farmacias tenemos las siguientes:

La expresión oral en la atención y servicio:

Relativo al conocimiento y desarrollo pragmático de las técnicas necesarias para lograr una mejor vocalización y pronunciamiento.

Uso de la expresión corporal para vender más:

Relativo al conocimiento e identificación de toda manifestación no verbal (gestual) que puede facilitar o complicar el proceso de relación.

El problema de las objeciones:

Relativo al conocimiento de lo que en sí representa una objeción, tipos, actitudes que debe desarrollar el personal de venta frente a alguien que emite objeciones y sobre todo los métodos para lograr su eliminación.

Conociendo al cliente, comprador o prospecto:

Relativo a la diferenciación de los entes que intervienen en el proceso de venta; así como del conocimiento de los prototipos y de la forma de trato, que debe dárseles.

Prospección en ventas, como incrementar mis posibles clientes.

Relativo a los métodos existentes que permiten identificar nuevos posibles clientes o compradores.

2.2.2.3 Tipos de capacitación**a. por su formalidad:**

Capacitación Informal: está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo, un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos, muchas de las funciones de un contador incluyen algún tipo de capacitación. Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

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

Por su naturaleza

- ✓ **Capacitación de Orientación:** para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo, en caso de los colaboradores ingresantes.
- ✓ **Capacitación Vestibular:** es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

2.2.2.4 Capacitación y desarrollo profesional:

Cuando hablamos de capacitación y desarrollo profesional nos referimos a la educación que recibe una persona con el fin de estimular su efectividad en la posición que desempeña dentro de la compañía. Normalmente la capacitación tiene objetivos a corto o mediano plazo y busca desarrollar una capacidad específica, como por ejemplo: un curso de Excel. En contraste, el desarrollo profesional busca formar a mediano o largo plazo, líderes y ejecutivos con conocimientos y talentos específicos, por ejemplo: un posgrado en Finanzas. (Zevallos, 2012)

2.3.3 Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se

utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

En la economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

De acuerdo con Baca (2008), desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Siguiendo a Gitman (2003), desde el punto de vista de la Administración Financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Para Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

La rentabilidad es un ingreso o una utilidad que tiene cada empresa, para su correcta aplicación se efectúan medidas de dos maneras, se aplican la medición de la rentabilidad económica de la empresa, de cómo se maneja sus recursos económicos, financieros internamente, para determinar como es el rendimiento económico se aplica la siguiente formula:

2.3.1 Fórmula para calcular la rentabilidad económica

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

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2.3.1.1 La rentabilidad financiera

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

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

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

2.3.3 Tipos de rentabilidad

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

2.3.1 Rentabilidad económica (ROA)

La rentabilidad económica o de la inversión (en inglés return on assets- ROA), mide la rentabilidad de los capitales invertidos y sólo se determina antes de impuestos. La viabilidad es lo que nos indica desde el punto de vista económico si es rentable la empresa. La viabilidad económica de un negocio varía con el nivel de actividad, una mejor gestión de inventario, reducción de plazos de pago de clientes o un permiso de renovación del capital mejora la rentabilidad.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

- ✓ Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.

- ✓ Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
- ✓ Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.
- ✓ Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

2.3.4 Formas de medir la rentabilidad

Hay diversas formas de medir la rentabilidad. Empezamos con la rentabilidad económica. La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuesto}}{\text{Activo total promedio}}$$

El resultado antes de interés e impuestos, se obtiene de los estados financieros. El activo total se maneja como promedio porque puede haber cambios del mismo a lo largo del periodo. Por ejemplo, si el periodo es anual, entonces se suma el activo de cada uno de los meses del año y se divide entre doce y se obtiene el activo total promedio.

2.3.4.1 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

- ✓ Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
- ✓ Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.

- ✓ Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
 - Recurrir al financiamiento interno.
 - Recurrir al financiamiento externo.
 - Ampliar el capital.
 - Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios (promedio)}}$$

El resultado neto del ejercicio se obtiene de los estados de situación financieros, ya descontados los intereses e impuestos pagados. Los fondos o recursos propios de la empresa son los que pertenecen a la empresa y no están financiados. Hay que obtener el promedio de los mismos, porque pueden cambiar a lo largo del año.

2.3.5 Factores determinantes de la rentabilidad

De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla.

Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
 - Productividad.
 - Participación de mercado.
 - Tasa de crecimiento del mercado.
 - Calidad de producto o servicio.
 - Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.
- Integración vertical.

III. Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad tienen características de importancia en las MYPE del Sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.

IV. Metodología

4.1 Diseño de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumento de medición.

Investigación cuantitativa es el tratamiento de información cuantificable, la cual se obtendrá mediante la aplicación de técnicas e instrumentos también cuantitativos, tales como encuestas, entrevistas u observación, cuyos resultados se pueden expresar en frecuencias, porcentajes o índices, y son generalizables a sujetos o poblaciones con características similares de los sujetos o población estudiada.

4.1.2 Nivel de la investigación.

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

4.1.3 Diseño de investigación:

El diseño que se utilizó en la presente investigación fue no experimental descriptivo.

$$M \Longrightarrow O$$

Dónde:

M = muestra conformada por las Mype encuestadas

O = observación de las variables: financiamiento, capacitación y la 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.

Descriptivo

Los datos se recolectaron en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

4.2 Población y muestra:

3.3.1 población:

La población estuvo conformada por representantes legales del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

N= 50 representantes legales de las ferreterías de la provincia de Huaraz.

3.3.2 Muestra

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población.

El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Hernández, 2007).
n= 50 representantes de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

4.3 Operacionalización de variables

VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.	Fuentes de financiamiento	Formal	¿Cómo obtuvo usted financiamiento para su micro empresa?
			Informal	¿Ud. Utilizó sus ahorros para financiar su micro empresa?
			Interno	¿Ud. Utilizó financiamiento interno para su micro empresa?
			Externo	¿Ud. Utilizó financiamiento externo para su micro empresa?
		Tipos de instrumento financiero	Línea de descuento	¿Ud. Utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa?
			Crédito bancario	¿Ud. Solicitó préstamo para financiar su Micro empresa?
CAPACITACION	Capacitación es un desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.	Tipos de capacitación	Capacitación formal	¿Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores en forma permanente y entrega certificados de trabajo?
			Capacitación no formal	¿El micro empresa capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionados a su empresa?
			Capacitación informal	¿Considera usted que su experiencia cotidiana sirvió para que tenga crecimiento en su micro empresa?

RENTABILIDAD	Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla.	Ratios para medir la rentabilidad	Rentabilidad sobre activos	¿Ud. Analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa?
			Rentabilidad sobre patrimonio	¿Ud. analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa?
			Rentabilidad de ventas netas	¿Usted analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa?

4.4 Técnicas e Instrumentos

4.4.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

La encuesta: es un procedimiento de investigación, dentro de los diseños de investigación descriptivos (no experimentales) en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado o una entrevista a alguien, sin modificar el entorno ni el fenómeno. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, con el fin de conocer e0stados de opinión, ideas, características o hechos específicos.

4.4.2 Instrumentos

Como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario estructurado.

El cuestionario estructurado se realiza con base a las variables y de acuerdo a los indicadores de estudio, determinando los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

4.5 Plan de análisis

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

4.6 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016?</p>	<p>Objetivo general: Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, 2016</p> <p>Objetivo específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz, periodo 2016. ✓ Describir las características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, en la provincia de Huaraz, periodo 2016. ✓ Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. 	<p>El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016</p>	<p>1. El tipo de investigación Cuantitativa</p> <p>2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</p> <p>3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental</p> <p>4. El universo y muestra</p> <p>Universo: 50 propietarios y administradores</p> <p>Muestra: propietarios y administradores</p> <p>5. Plan de análisis Estadística descriptiva</p> <p>6. Principios éticos</p>

4.7 Principios éticos

De acuerdo a la posición de los autores Pollita y Hungler (1984), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomó en cuenta. Se aplicaron los siguientes principios éticos:

El conocimiento informado: este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

El principio del respeto a la dignidad humana: se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los propietarios del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Principio de Justicia:

Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo 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 en la seguridad de las personas.

Anonimato: se aplicó el cuestionario indicándolos a los propietarios y del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Huaraz que la investigación es anónima y que la información obtenida fue solo para fines de la investigación.

V. Resultados.

5. resultados

Tabla 1

Ud. Como obtuvo el financiamiento para su micro empresa.

Ud. Como obtuvo el financiamiento para su Mype.	fi	%
a) ahorros personales	10	20%
b) Préstamo de entidades financieras	25	50%
c) otras personas	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 2

Usted Utilizó sus recursos propios para financiar su Mype.

Ud. utilizó sus recursos propios para financiar su Mype.	Fi	%
Si	18	36%
No	32	64%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 3

Ud. Utilizó el financiamiento interno para financiar su micro empresa.

Ud. Utilizó el financiamiento interno para financiar su Mype	fi	%
a) Si	19	38%
b) No	31	62%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 4

Ud. Utilizó financiamiento externo para financiar su micro empresa.

Ud. Utilizó el financiamiento externo para financiar su micro empresa	Fi	%
a) Si	35	70%
b) No	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la Provincia de Huaraz.

Tabla 5

Usted utilizó línea de descuento para poder financiar su micro empresa.

Ud. Utilizó línea de descuento para poder financiar su mype	fi	%
a) Si	15	30%
b) No	21	42%
c) No Opina	14	28%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías de la provincia de Huaraz.

Tabla 6

Usted solicitó préstamo para financiar su micro empresa.

¿Usted solicitó préstamo para financiar su Micro empresa?	fi	%
a) Si	40	80%
b) No	10	20%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 7

Usted utilizó el crédito comercial para su micro empresa.

Ud. Utilizó el crédito comercial para su micro empresa	fi	%
a) Si	13	26%
b) No	19	38%
c) No Opina	18	36%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 8

Ud. como empresario capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados.

Ud. Como empresario capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados	fi	%
a) Si	35	70%
b) No	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: cuestionario aplicado a los Micro empresarios del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 9

Usted como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionadas a su Mype.

Ud. como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionadas a su Mype	fi	%
a) Si	38	76%
b) No	12	24%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 10

Considera Ud. Que su experiencia cotidiana sirvió para que tenga crecimiento en su micro empresa.

Considera Ud. Que su experiencia cotidiana sirvió para tenga crecimiento de su micro empresa.	fi	%
a) SI	30	60%
b) No	13	26%
c) No Opina	7	14%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 11

Ud. Analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa.

Ud. Mide la rentabilidad de activos de su micro empresa	fi	%
a) Si	17	34%
b) No	24	48%
c) No opina	9	18%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 12

Usted analiza la rentabilidad de patrimonio de su micro empresa.

Ud. Analiza la rentabilidad de patrimonio de su Mype	fi	%
a) Si analiza	24	48%
b) No analiza	11	22%
c) No opina	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los Micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

Tabla 13

Usted analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa.

Ud. Analiza la rentabilidad sobre ventas de su Mype	Fi	%
a) Si	29	58%
b) No	12	24%
c) No opina	9	18%
TOTAL	50	100

Fuente: encuesta aplicada al micro empresarios de las ferreterías en la provincia de Huaraz.

5.2 Análisis de resultados

Del 100% del estudió el 50% nos mencionó que obtuvo el financiamiento mediante el préstamo de entidades financieras, el 30% afirmó que solicitó de otras personas. Por lo tanto el resultado guarda relación con sus resultados de Mejía (2014) quien presentó su tesis sobre; caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro restaurantes del Distrito de Piura, periodo 2014. Encontró como resultados para su investigación, el 60% de los micro empresarios acuden a las instituciones financieras para solicitar financiamiento para su micro empresa, el 40% acude a las cajas municipales de ahorro y crédito, el 67% dijo que utilizó la hipoteca para obtener financiamiento para su micro empresa, el 80% dijo que el financiamiento obtenido fue a largo plazo. Se determina como resultado que los Micro empresarios acuden a las instituciones financieras a solicitar créditos con el fin de implementar en las mejoras de su empresa y así retribuirse ganancias y mejorar el patrimonio de su micro empresa.

Del 100% de los encuestados el 64% afirmó que no utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa y el 36% mencionó que si utilizó sus ahorros personales para financiar su micro empresa. Este resultado guarda relación con la tesis de Pintado (2014) quien presentó su tesis titulada sobre, el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el centro de la Ciudad de Piura, año 2014. Obtuvo como resultados, el 80% de los micro empresarios acude a las entidades financieras a solicitar financiamiento para su micro empresa, el 67% de los micro empresarios dijo que recibió crédito solicitado para financiar su micro empresa, el 56% indicó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 67% utilizó el leasing para

financiar su micro empresa, el 70% de los micro empresarios utilizó como capital de trabajo el crédito obtenido y el 30% fue para mejoramiento y/o ampliación de local. Esto demuestra que los Micro empresarios no utilizan sus ahorros personales para financiar su micro empresa, si no acuden a las instituciones financieras para financiar su micro empresa.

Según la encuesta se obtuvo que el 62% dijo que no utiliza financiamiento interno para su Mype, el 38% mencionó que si utilizó el financiamiento interno para financiar su micro empresa. Este resultado tiene relación con la tesis de Mena (2014) presento su tesis sobre, el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurant en el centro de la Ciudad de Piura, año 2014. Obtuvo como resultados de investigación, en cuanto al financiamiento, el 60% acudió a las entidades financieras para solicitar financiamiento para su Mype, por lo que en un 69% dijo que no utiliza financiamiento interno para su micro empresa, el 46.67% de los micro empresarios invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo, el 60% utilizó la hipoteca para obtener el financiamiento para su micro empresa, el 55% de los micro empresarios obtuvo créditos a corto plazo, y el 70% está satisfecho con la tasa de interés cobrada por el financiamiento recibido.

Del total de la encuesta el 70% mencionó haber utilizado el financiamiento externo para financiar su Mype, el 30% no utilizó financiamiento externo para su micro empresa. Este resultado guarda relación con sus resultados de Curay (2014) quien presenta su tesis sobre, caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías de la Ciudad de Piura, periodo 2014. Obtuvo como resultado, el 83% de los micro empresarios acude a las

entidades financieras para solicitar un préstamo para su micro empresa, el 17% dijo que se financian con recursos propios, el 70% de los micro empresarios utiliza créditos de las cajas municipales de ahorro y crédito, el 80% utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 65% de los micro empresarios están conformes por las tasas que pagan por el crédito obtenido. Por lo que estos resultados son muestras que en la investigación científica que se elabora los micro empresarios acuden a las entidades financieras para autofinanciarse y así tener un crecimiento severo.

Del total de encuestados el 42% mencionó que no utilizó línea de descuento para poder financiar su Micro empresa, el 30% afirmó que si utilizó línea de descuento para financiar su micro empresa. Por otro lado se encontró en sus resultados de Peña (2014) en su tesis sobre; la formalización y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de prendas de vestir para damas del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2013. Obtuvo los siguientes resultados de investigación, el 40% dijo que utilizó sus recursos propios para financiar su micro empresa, el 60% acude a las entidades financieras para financiar su micro empresa, el 78% utilizó la hipoteca para obtener el financiamiento para su micro empresa, el 67% de los micro empresarios dijo que utilizaron la línea de descuento para obtener el financiamiento para su micro empresa. De acuerdo a estos resultados queda demostrada que se utilizan intermediarios para obtener el financiamiento con la finalidad de tener mayores facilidades para obtener el financiamiento.

Del 100% de los encuestados el 80% afirmó que solicitó préstamo para financiar su micro empresa, y el 20% mencionó que no solicitó préstamo para su micro empresa. Este resultado tiene estudios similares con sus resultados de Zevallos

(2014) quien presentó su tesis sobre, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes del Distrito de Lampa, periodo 2013. Obtuvo como resultado de investigación el 61.3% financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 18.9% lo invirtió en capital de trabajo y también para el mejoramiento y/o ampliación de local, el 78.8% dijo que utilizó la hipoteca para poder obtener el financiamiento para su micro empresa, el 67.9% utilizó el leasing para obtener el financiamiento para su micro empresa. Con respecto a la capacitación el 100% de los Mype recibió capacitación cuando solicitó crédito para financiar su micro empresa, el 25.9% de los trabajadores recibieron 1 solo curso de capacitación, respecto a la rentabilidad, el 58.3% afirma que el financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad de su micro empresa, el 65.5% mencionó que la capacitación mejoró su rentabilidad de su Mype.

Del total de la encuesta el 38% mencionó que no utilizó el crédito comercial para su micro empresa, el 36% indico que no opina sobre el tipo de financiamiento que utilizó. Este resultado guarda relación con sus resultados de Silva (2014) en su tesis titulada sobre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Obtuvo los siguientes resultados, el 87% dijo que recurren a las entidades financieras para obtener créditos para su micro empresa, el 78% de los micro empresarios utilizaron la hipoteca para financiar su micro empresa, el 56% utilizó el crédito comercial para obtener el financiamiento para su micro empresa, el 77% de los micro empresarios obtuvo financiamiento a largo plazo. Con lo que respecta a la rentabilidad, el 78% nos afirmó que el financiamiento mejoró su rentabilidad de su

micro empresa, el 89% nos dijo que la rentabilidad de su micro empresa mejoró en los últimos 2 años.

Del total de los encuestados el 70% mencionó que si capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados, el 30% mencionó que no realiza ninguna capacitación y no entrega certificados. Este resultado guarda relación con sus tesis de Mendoza (2014) presentó su tesis titulada sobre, el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panaderías de la provincia de Huaraz, periodo 2013. Obtuvo como resultados el 88% utiliza un crédito bancario para financiar su micro empresa, el 72% dijo que utilizó el financiamiento externo para su micro empresa, el 62% dijo que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 80% afirmó que el crédito fue a largo plazo. Respecto a la capacitación el 95% de los micro empresarios considera que la capacitación es relevante para su Mype, el 68% de los micro empresarios capacitan a sus trabajadores y entregan certificados, el 67% dijo que la capacitación es una inversión para su micro empresa. Respecto a la rentabilidad, el 96% afirmó que el financiamiento mejoró su rentabilidad de su negocio, el 86% afirmó que la capacitación mejoró su rentabilidad de su Mype, el 90% de los micro empresarios afirmó que la rentabilidad de su mype aumento en los últimos 2 años.

Del 100% de los encuestados el 76% de los Micro empresarios nos mencionaron que los trabajadores se capacitan en temas relacionadas a su micro empresa, el 24% afirmó que no capacita a sus trabajadores relacionadas a su micro empresa. Este resultado es parecido con su tesis de Giraldo (2012) presentó su tesis titulada sobre; el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del Distrito de Chimbote,

periodo 2011. Obtuvo los siguientes resultados para su tesis, el 79% utiliza préstamos de terceros y el 21% de los Micro empresarios dijo que invirtió en capital de trabajo, el 78% afirmó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa. Respecto a la capacitación el 86% dijo que no recibió capacitación cuando solicitó préstamo para su micro empresa, el 70% de los micro empresarios no capacita a sus trabajadores de su micro empresa, el 74% de los micro empresarios encuestados manifestaron solo recibió un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad el 80% de los Micro empresarios dijo que el financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad de su micro empresa, el 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% dijo que su rentabilidad fue mejor que el año anterior.

Del 100% de encuestados el 60% considera que su experiencia cotidiana sirvió para el crecimiento de su micro empresa, el 26% considera que su experiencia cotidiana no interfiere en el crecimiento de su micro empresa. También encontramos en sus resultados de Claros (2015) en su tesis titulada sobre; el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro compra/ venta de productos de abarrotes del Distrito de Chincha Alta, periodo 2014. Obtuvo como resultados para su tesis, el 47% de las MYPE encuestadas financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 80% acudió a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, el 70% de los micro empresarios utilizó la hipoteca para obtener el financiamiento para su micro empresa, el 70% de los micro empresarios obtuvo financiamiento a largo plazo. Respecto a la capacitación el 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación cuando solicitó financiamiento para su micro empresa, el 67% cree que su experiencia de haber laborado en otras empresas influye en el crecimiento de su micro empresa, el 70% de los trabajadores si recibieron

capacitación sobre el servicio de atención al cliente, el 69% dijo que la capacitación es relevante dentro de su empresa.

Del 100% de los encuestados el 48% afirmó que no analiza la rentabilidad de su micro empresa y el 34% indicó que si analiza la rentabilidad de sus activos de su micro empresa. Este resultado tiene estudios explicativos y relacionados con su tesis de Mota (2014) en su informe de tesis investigo sobre, el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes de la Provincia de Huaraz, año 2013. Obtuvo como resultado de investigación el 90% de los micro empresarios acude solicitar crédito de las entidades financieras, el 87% dijo que acuden mayormente a las cajas municipales de ahorro y crédito, los micro empresarios utilizan la hipoteca para financiar su micro empresa. Respecto a la rentabilidad los micro empresarios afirmaron que el financiamiento mejora la rentabilidad de su micro empresa. Por lo que el financiamiento es muy importante porque ayuda que el capital de trabajo tenga crecimiento y así poder obtener más ganancias para su micro empresa.

Del total de los encuestados el 48% nos indicó que si analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa y el 30% indicó que no opina. Este resultado es similar a su investigación de Silva (2014) donde presentó su tesis sobre, el financiamiento y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro ferreterías de la Provincia de Carhuaz, año 2013. Obtuvo los siguientes resultados, el 87% dijo que acuden a las entidades financieras para obtener créditos para su micro empresa, el 78% de los micro empresarios utilizaron la hipoteca para financiar su micro empresa, el 56% utilizó el crédito comercial para obtener el financiamiento para su micro empresa, el 77% de los micro empresarios obtuvo financiamiento a largo plazo, el

71% se encuentra satisfecho con la tasa de interés compuesta por las entidades financieras. Respecto a la rentabilidad, el 78% dijo que el financiamiento mejoró su rentabilidad de su Mype y el 89% nos dijo que el financiamiento mejoró su rentabilidad en los últimos 2 años.

Del 100% de los encuestados el 58% afirmó que si analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa, el 24% afirmó que no analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa. Este resultado guarda relación con la tesis de Pintado (2014) quien presentó su tesis titulada sobre, caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes de la provincia de Piura, 2014. Obtuvo como resultado para su investigación, el 80% de los micro empresarios acude a las entidades financieras a solicitar financiamiento para su micro empresa, el 67% de los micro empresarios dijo que recibió el crédito solicitado para financiar su micro empresa, el 56% indicó que utilizó la hipoteca para financiar su micro empresa, el 67% utilizó el leasing para financiar su micro empresa, el 70% de los micro empresarios utilizó como capital de trabajo el crédito obtenido y el 30% fue para mejoramiento y/o ampliación de local. Esto demuestra que los micro empresarios no utilizan sus ahorros personales para financiar su micro empresa si no acuden a las instituciones financieras para financiar su micro empresa.

VI. Conclusiones

- 6.1** Se ha descrito el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Con el 50% nos mencionaron obtener financiamiento de las entidades financieras, el 64% no utilizó sus ahorros para financiar su micro empresa, el 62% no utilizó financiamiento interno para su micro empresa, el 70% mencionó que si utilizó financiamiento externo para su micro empresa, el 42% afirmó que no utilizó línea de descuento, el 80% afirmó que solicitó préstamo para financiar su micro empresa, el 38% mencionó que no utilizó el crédito comercial. Por lo que se concluye que los Micro empresarios se financian acudiendo a las entidades financieras, dicho financiamiento lo obtienen a largo plazo y también otros micro empresarios utilizan instrumentos como la línea de descuento, la hipoteca o créditos comerciales para poder obtener el préstamo y así las entidades financieras les facilita en otorgarles el crédito a los solicitantes.
- 6.2** Se han descrito las principales características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016, el 70% mencionó que si capacita a sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados, el 76% nos mencionaron que los trabajadores se capacitan en temas relacionadas a su micro empresa, el 60% considera que su experiencia cotidiana sirvió para el crecimiento de su micro empresa. Y se concluye que la capacitación en las ferreterías es muy buena debido a que los trabajadores informan que los dueños les capacitan permanentemente y también informaron que les entregan certificados cuando se capacitan.

6.3 Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. El 48% afirmó que no analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa, el 48% nos indicó que si analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa, el 58% afirmó que si analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa. Y se llega a verificar que la rentabilidad en las ferreterías no analizan la rentabilidad de activos de su micro empresa, también la rentabilidad sobre patrimonio, por lo consiguiente las ferreterías en la mayor parte hacen cálculos sobre sus ventas y del capital que invierten para saber cuánto es la ganancia que obtienen al finalizar el ejercicio.

6.4 Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Con respecto al financiamiento los micro empresarios acuden a las entidades financieras y también utilizan líneas de crédito para obtener préstamo. Por lo que el financiamiento respondió favorablemente en la micro y pequeñas empresas, con respecto a la capacitación los micro empresarios afirmaron que realizan capacitación y entregan certificados a los trabajadores y también los trabajadores informaron que la información brindada por los micro empresarios fue valido y finalmente la rentabilidad fue buena y la mayor parte de los micro empresarios lograron obtener ganancias ya que hacen un análisis correcto sobre su patrimonio y también de las ventas que efectúa.

VII. Recomendaciones

- 7.1** A los Micro empresarios del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016, se les recomienda utilizar un solo tipo de financiamiento como lo hacen en la mayoría de los micro empresarios quienes obtienen financiamiento de las entidades bancarias. Las entidades financieras deben dar mayores facilidades al otorgar el crédito a los demás micro empresarios con promociones para que puedan satisfacer sus necesidades de cubrir los gastos que puede tener su micro empresa.
- 7.2** A los Micro empresarios del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Se les recomienda dar oportunidad a nuevos trabajadores orientándolos y capacitándolos con temas relacionadas a su micro empresa, para que puedan afrontar y dar facilidades a los clientes para que deán una información precisa a los clientes ya que los trabajadores van ser formados con métodos y estrategias de captar a los clientes y estos trabajadores van ser capacitadas de acuerdo a las normas del sistema extraescolar.
- 7.3** A los Micro empresarios del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz, periodo 2016. En cuanto a la rentabilidad se les recomienda buscar asesorías profesionales que les ayude emplear sus necesidades de aplicar la formación de su empresa y analizar la rentabilidad sobre el patrimonio, ventas, activos de su micro empresa, ya que les van enseñar métodos para poder hacer un buen manejo de obtener utilidades o ganancias al final del ejercicio.
- 7.4** Como recomendación final se les recomienda a los micro empresarios con respecto al financiamiento deben de trabajar con un solo tipo de financiamiento y así no mezclar ingresos de otros recursos que emplean dentro su micro

empresa. Y también elegir un solo línea de financiamiento para obtener beneficios de las entidades financieras, en cuanto a la capacitación los trabajadores deben de solicitar programas de capacitación de grandes empresas que les ayude formar y obtener logros para que tengan una calidad de conocimiento y así el trabajador se va formar de manera profesional dentro de la micro empresa y en cuanto a la rentabilidad, buscar personas que sepan adoptar medidas para ejercer la misión de hacer el análisis de la rentabilidad de su micro empresa cuyo fin será obtener una rentabilidad buena y así poder invertir esa ganancia en otras necesidades.

Referencias bibliográficas

Arias, A. (2014). *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de comidas criollas del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima - Período 2013 – 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de lima. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036873>

Baca, C. (2008). Definición de la rentabilidad desde el punto de vista de inversión. Recuperado de:
<http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion.html>

Beltrán, L. (2008). *Predicción del crecimiento del micro y pequeñas empresas en Bolivia.* Tesis para optar la maestría en la universidad de Bolivia. Recuperado de:
<http://dpicuto.edu.bo/tesis/facultad-de-ciencias-economicas-financieras-y-administrativas/carrera-de-ingenieria-comercial/1543-prediccion-del-crecimiento-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-bolivia.html>

Bernaola, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación competitividad y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036882>

Carrera, G. (2001) El Modelo de Valuación de Opciones. Recuperado de:
<http://www.cmat.edu.uy/~mordecki/courses/upae/upae-curso.pdf>

- Curay, M. (2014).** *Caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector Industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014.* Tesis para optar la Lic. Administración en la universidad de Piura. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039071>
- Claros, J. (2015).** *caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta – provincia de Chincha, 2014.* tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de chincha. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035480>
- Chávez, F. (2013).** *El financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035428>
- Domínguez, G. (2013).** *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro pollerías en la ciudad de Chimbote, periodo 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034712>
- Dueñas, D. (2014).** *La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador

público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037738>

Echavarría, C. (2006). Alternativas de financiamiento para el micro y pequeñas empresas (MYPE) en México. Tesis para optar el grado de maestría en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>

Ferruz, L. (2000) la rentabilidad. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/051802/9133/05180220151108013736.pdf>

Guevara, A. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037614>

Giraldo, K. (2012). *caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036119>

Gómez, A. (2014). *caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro*

comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035887>

Guzmán, A. (2010). Dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento. Recuperado de:

http://www.gerza.com/articulos/aprendizaje/todos_articulos/24_teorias_modernas.html

Gitman, R. (2003). La capacitación desde el punto de vista de la Administración.

Recuperado de:

<http://www.minsa.gob.pe/publicaciones/pdf/capacitacion.pdf>

Herrera, S, Limón, A & Soto, A. (2010). *Fuentes de financiamiento en época de crisis realizado en las Empresas de la zona conurbada Veracruz - Boca del Río – México.* Tesis para optar el doctorado en la universidad de México.

Recuperado de:

<http://gitmexico.com/acacia/busqueda/pdf/M15P18.pdf>

Inchicaqui, S. (2013). *El financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013.*

Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035423>

Liñán, S. (2014). *El financiamiento en la gestión económico y financiera de las Mype del distrito de Sihuas, período 2013.* Tesis para optar el título

profesional en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036130>

Martínez, M. (2011). *Contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. México.*

Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.buenastareas.com/materias/tesis-rentabilidad-pyme/0>

Melgarejo, M. (2014). *el financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña*

empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito

E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Tesis para optar el título profesional de contador

público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035474>

Mendoza, D. (2014). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y*

pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013. Tesis para optar el

título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles

de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036005>

Mena, A. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype*

del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año

2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035641>

Mejía, V. (2012). Importancia de la rentabilidad. Recuperado de:

<http://www.barrerolarroude.com.ar/articulo/La-importancia-de-medir-la-rentabilidad/101>

- Mota, S. (2014).** *El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicios - Rubro Restaurantes de la Provincia de Huaraz, Año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036344>
- Morales, C. (2014).** *financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Ancash año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036361>
- Mejía, G. (2014).** *El financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035518>
- Olaya, E. (2013).** *Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035519>
- Peña, M. (2014).** *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013.* Tesis para optar el título

profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de
Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035315>

Peláez, P. (2013). *Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036004>

Pintado, M. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro de restaurantes, de la provincia de Piura, periodo 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035721>

Robles, R. (2014). *El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038628>

Rodríguez, L. (2014). *caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ramírez, R. (2015). *el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038622>

Ramos, F. (2009). *El financiamiento bancario que incide en la rentabilidad de la microempresa, en el caso de la ferretería Santa María SAC del distrito de México, periodo 2012.* Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>

Sarmiento, R. (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004).* [Citada 2011 Oct. 11]. Recuperado de:

<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Saavedra, F. (2010). Definición de capacitación. Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html>

Silva, F. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote- Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037888>

Solís, E. (2013). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de independencia Huaraz periodo*

2011. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036000>

Suyon, E. (2012). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro panaderías del centro de Chimbote, período 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036841>

Watson, A. y Wilson, D. (2002). Estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas. Recuperado de:
<http://www.redalyc.org/pdf/290/29014475002.pdf>

Villaseca, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Talara. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035376>

Zevallos, F. (2014). *Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa.* Tesis para optar el título de contador público en la universidad de Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036315>

ANEXOS

Tabla 1

Ud. A que entidades solicitó financiamiento para su micro empresa.

Usted a que entidades solicitó financiamiento para su micro empresa	fi	%
a) ahorros personales	10	20%
b) Préstamo de entidades financieras	25	50%
c) otras personas	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 1

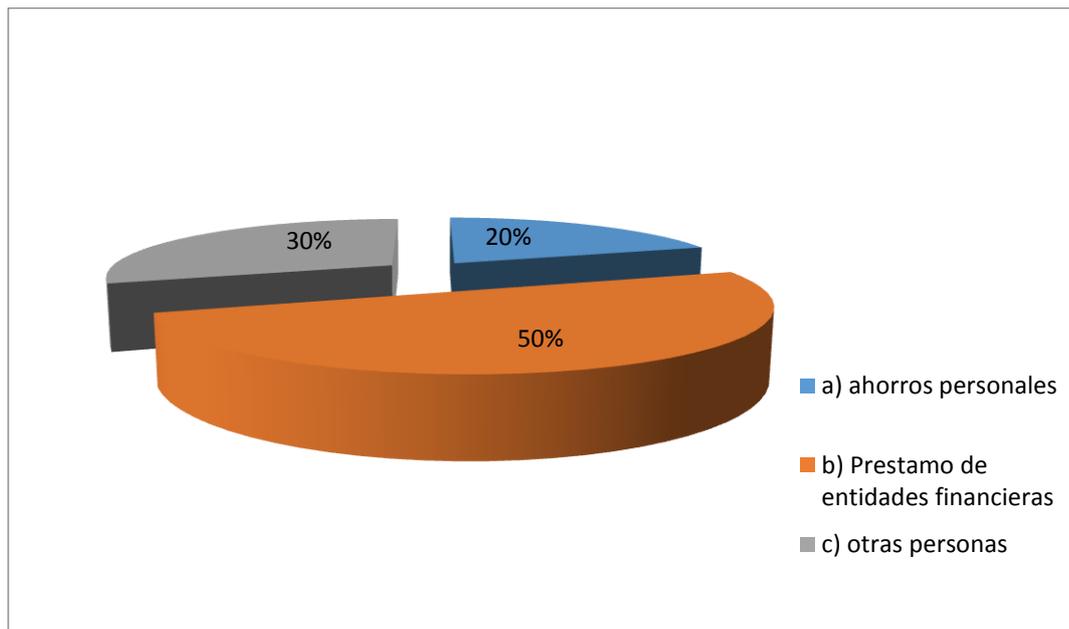


Figura 1: Ud. A que entidades solicitó financiamiento para su micro empresa.

Fuente: Tabla 1

Interpretación: del 100% de estudio el 50% nos mencionaron que obtuvo mediante el préstamo de entidades financieras, el 30% afirmó que solicitó de otras personas, el 20% utilizó sus ahorros personales.

Tabla 2

Usted Utilizó sus recursos propios para financiar su micro empresa.

Usted utilizó sus recursos propios para financiar su micro empresa	Fi	%
Si	18	36%
No	32	64%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 2

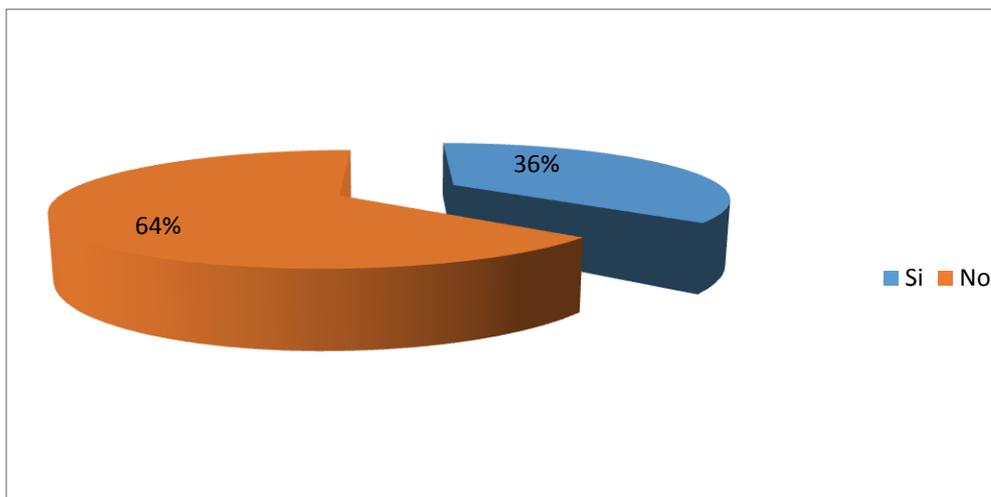


Figura 2: Usted Utilizó sus recursos propios para financiar su micro empresa.

Fuente: Tabla 2

Interpretación: del 100% de los encuestados el 64% afirmó que no utilizó sus ahorros para financiar su micro empresa y el 36% mencionó que si utilizó sus ahorros personales para su micro empresa.

Tabla 3

Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa.

Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa	fi	%
a) Si	19	38%
b) No	31	62%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 3

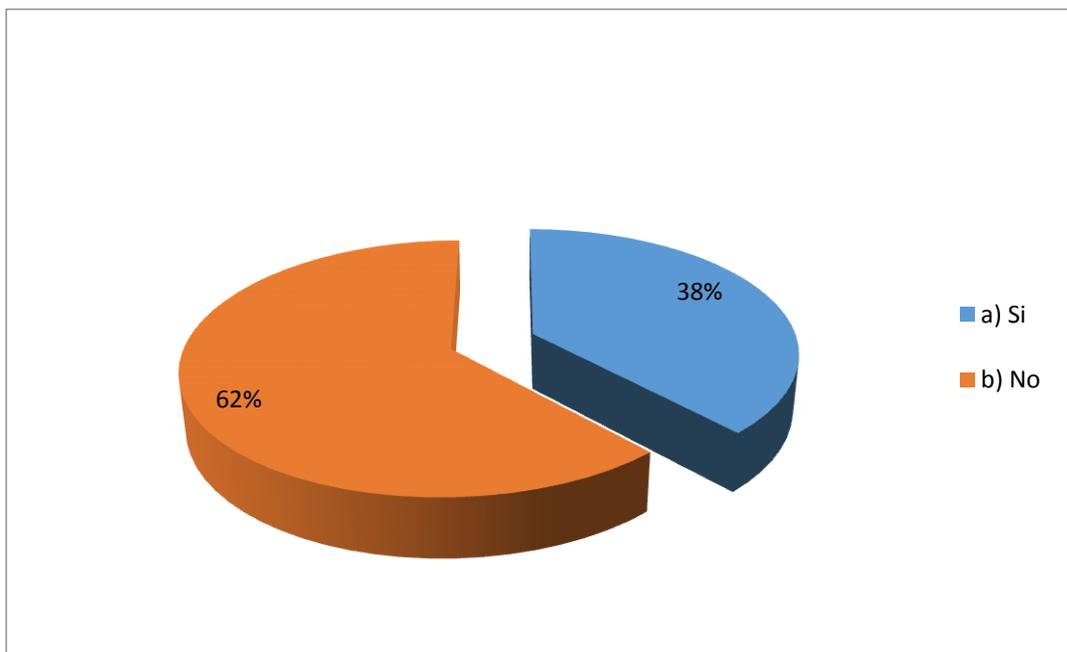


Figura 3: Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: del 100% de los encuestados el 62% nos mencionaron que no utilizó financiamiento interno para su micro empresa, el 38% mencionó que si utilizó el financiamiento interno para su micro empresa.

Tabla 4

Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa.

Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa	fi	%
a) Si	35	70%
b) No	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 4

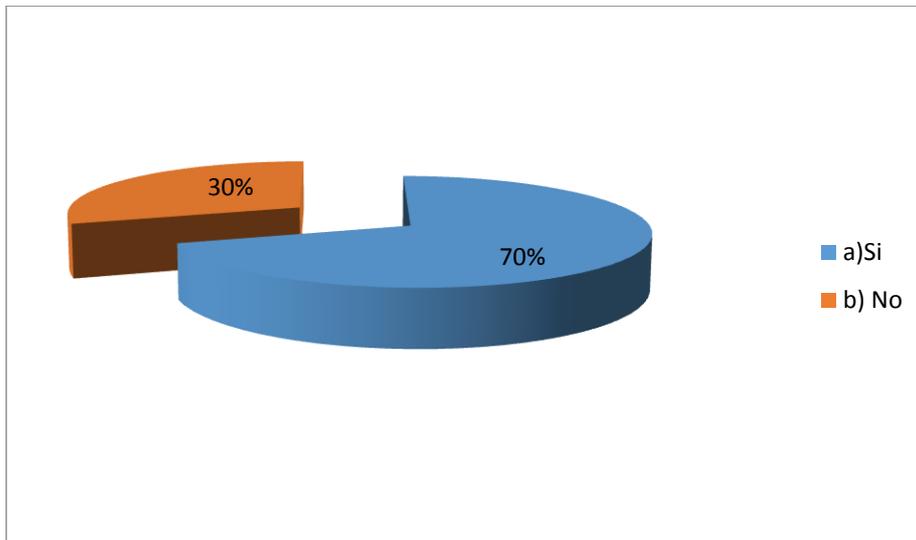


Figura 4: Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa.

Figura: Tabla 4

Interpretación: del 100% de los encuestados el 70% mencionó que si utilizó financiamiento externo para su micro empresa y el 30% indico que no utilizó financiamiento externo para su micro empresa.

Tabla 5

Usted utilizó línea de descuento para financiar su micro empresa.

Ud. Utilizó línea de descuento para financiar su mype	fi	%
a) Si	15	30%
b) No	21	42%
c) No Opina	14	28%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 5

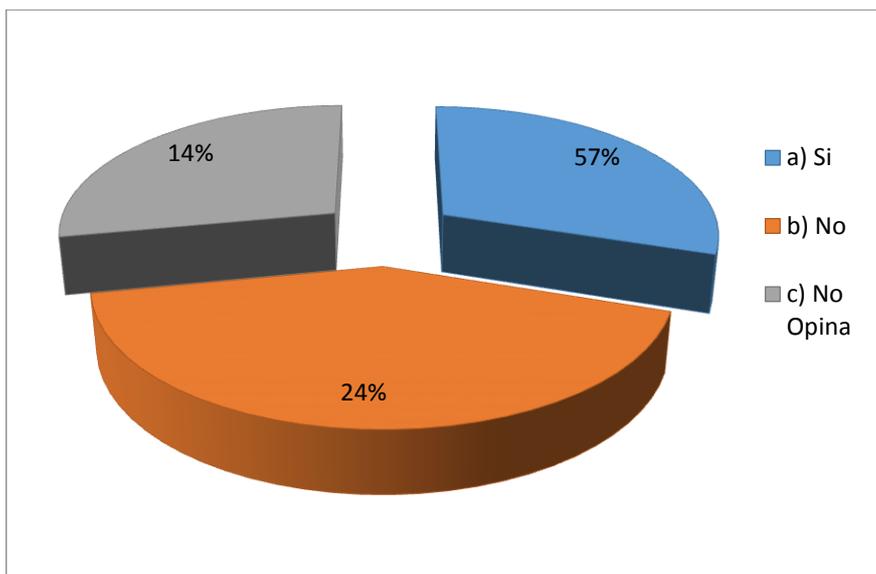


Figura 5: Usted utilizó línea de descuento para poder financiar su micro empresa

Fuente: tabla 5

Interpretación: del total de encuestados el 42% mencionó que no utilizó línea de descuento para poder financiar su Micro empresa, el 30% afirmó que si utilizó línea de descuento para financiar su micro empresa, no opina la línea de descuento.

Tabla 6

Usted solicitó préstamo para financiar su micro empresa.

Ud. Solicitó préstamo para financiar su Micro empresa	fi	%
a) Si	40	80%
b) No	10	20%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 6

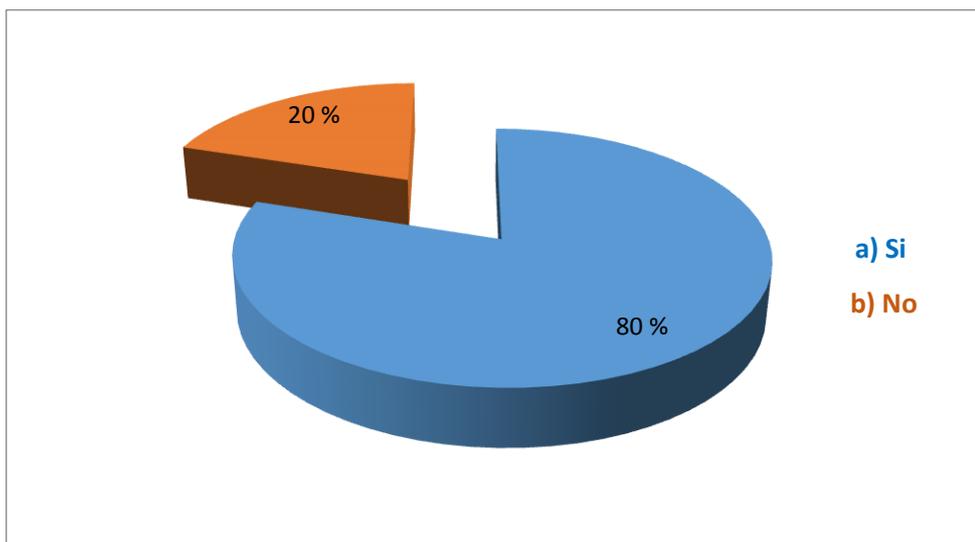


Figura 6: Usted solicitó préstamo para financiar su micro empresa.

Fuente: tabla 6

Interpretación: del 100% de los encuestados el 80% afirmó que solicitó préstamo para financiar su micro empresa, y el 20% mencionó que no solicitó préstamo para su micro empresa.

Tabla 7

Usted utilizó el crédito comercial para su micro empresa.

Ud. Utilizó el crédito comercial para su micro empresa	fi	%
a) Si	13	26%
b) No	19	38%
c) No Opina	18	36%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 7

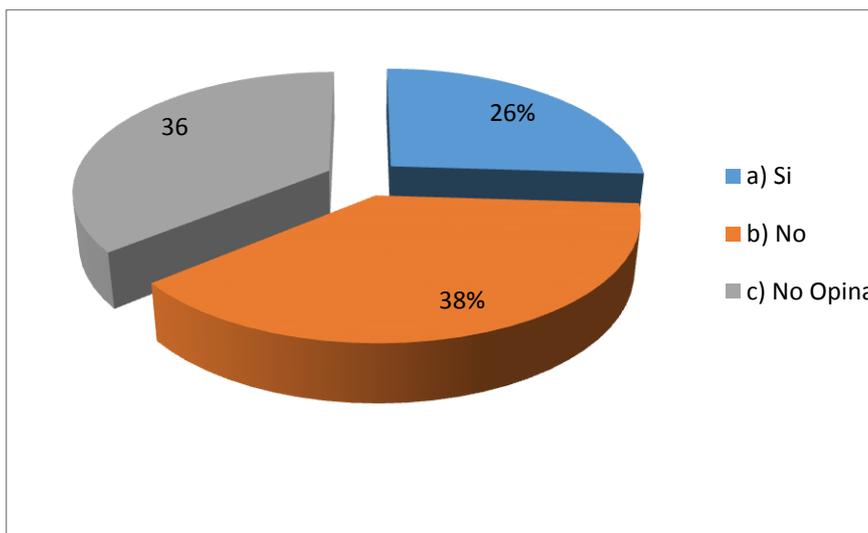


Figura 7: Usted utilizó el crédito comercial para su micro empresa.

Fuente: tabla 7

Interpretación: del total de los encuestados el 38% mencionó que no utilizó el crédito comercial para su micro empresa, el 36% indicó que no opina sobre el tipo de financiamiento que utilizó, el 16% no opina con respecto al crédito comercial.

Tabla 8

Ud. como empresario capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados.

Ud. Como empresario capacita sus trabajadores en forma permante y hace entrega de certificados	fi	%
a) Si	35	70%
b) No	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 8

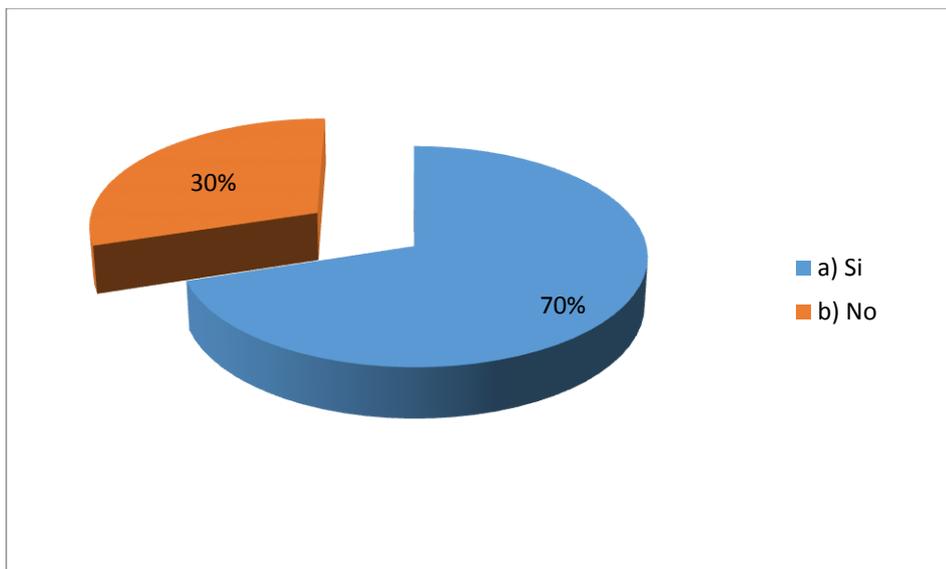


Figura 8: Ud. como empresario capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados.

Tabla 8

Interpretación: del total de los encuestados el 70% mencionó que si capacita sus trabajadores en forma permanente y hace entrega de certificados, el 30% mencionó que no realiza ninguna capacitación y no entrega certificados.

Tabla 9

Usted como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionadas a su Mype.

Ud. como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionadas a su Mype	fi	%
a) Si	38	76%
b) No	12	24%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 9

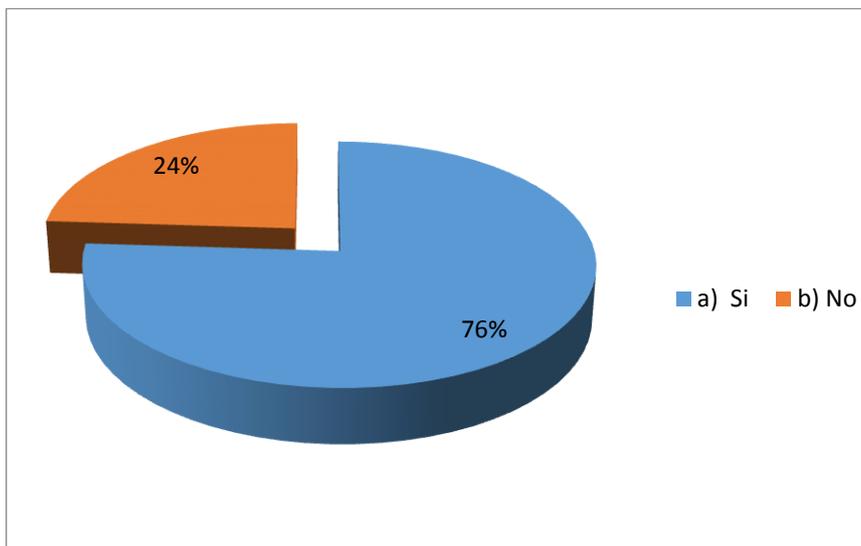


Figura 9: Usted como empresario capacita a sus trabajadores estableciendo temas relacionadas a su Mype.

Tabla 9

Interpretación: del 100% de los encuestados el 76% nos mencionaron que los trabajadores se capacitan temas relacionadas a su micro empresa, el 24% afirmó que no capacita a sus trabajadores relacionadas a su micro empresa.

Tabla 10

Ud. Considera que su experiencia cotidiana sirvió para que tenga crecimiento en su micro empresa.

Considera Ud. Que su experiencia cotidiana sirvió para tenga crecimiento de su micro empresa.	fi	%
a) SI	30	60%
b) No	13	26%
c) No Opina	7	14%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 10

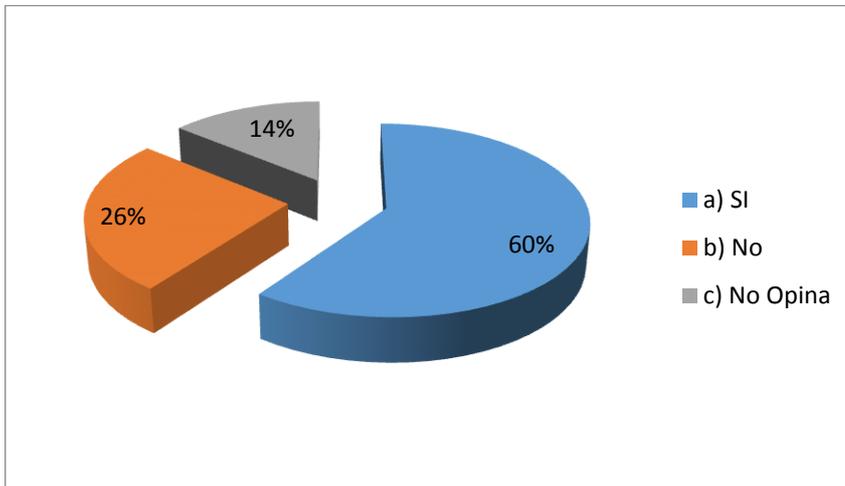


Figura 10: Considera Ud. Que su experiencia cotidiana sirvió para que tenga crecimiento en su micro empresa.

Tabla 10

Interpretación: del 100% de encuestados el 60% considera que su experiencia cotidiana sirvió para el crecimiento en su micro empresa, el 26% considera que su experiencia cotidiana no interfiere en su crecimiento de micro empresa. El 14% afirmó que no opina.

Tabla 11

Ud. analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa.

Ud. analiza la rentabilidad de activos de su micro empresa	fi	%
a) Si	17	34%
b) No	24	48%
c) No opina	9	18%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 11

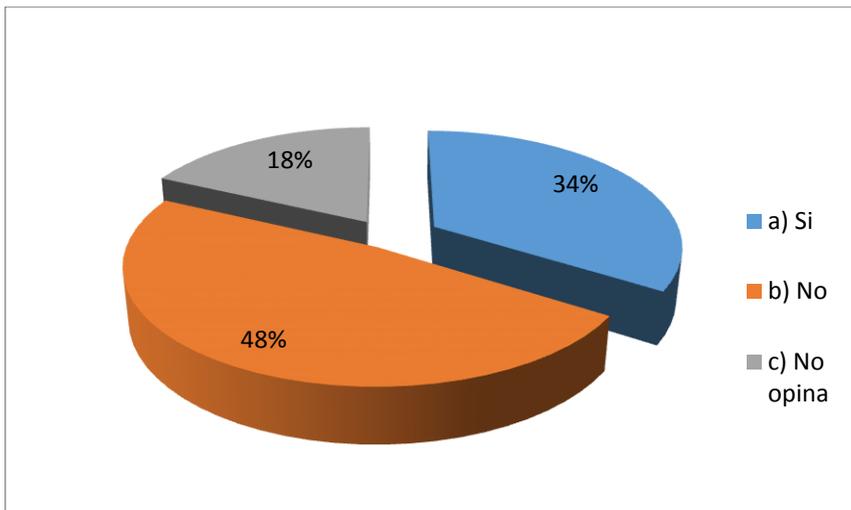


Figura 11: Ud. Mide la rentabilidad de activos de su micro empresa.

Fuente: tabla 11

Interpretación: del 100% de los encuestados el 48% afirmó que no mide la rentabilidad de su micro empresa y el 34% indicó que sí mide la rentabilidad de sus activos de su micro empresa y el 18% no opina.

Tabla 12

Ud. Analiza la rentabilidad de patrimonio de su micro empresa.

Ud. Analiza la rentabilidad de patrimonio de su Mype	fi	%
a) Si analiza	24	48%
b) No analiza	11	22%
c) No opina	15	30%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 12

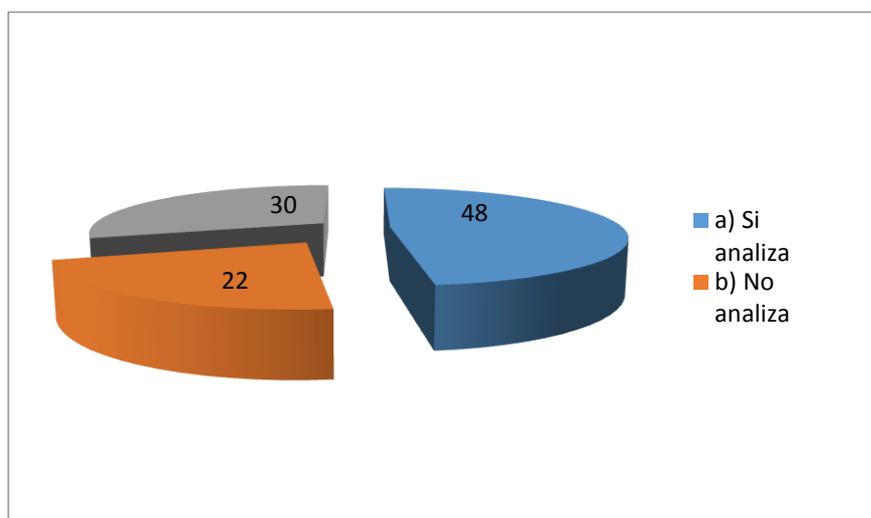


Figura 12: Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana

Fuente: tabla 12

Interpretación: del total de los encuestados el 48% nos indicó que si analiza la rentabilidad sobre patrimonio de su micro empresa y el 30% indico que no opina, el 22% no analiza la rentabilidad de patrimonio.

Tabla 13

Usted analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa.

Ud. Analiza la rentabilidad sobre ventas de su Mype	Fi	%
a) Si	29	58%
b) No	12	24%
c) No opina	9	18%
TOTAL	50	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías en la provincia de Huaraz.

Figura 13

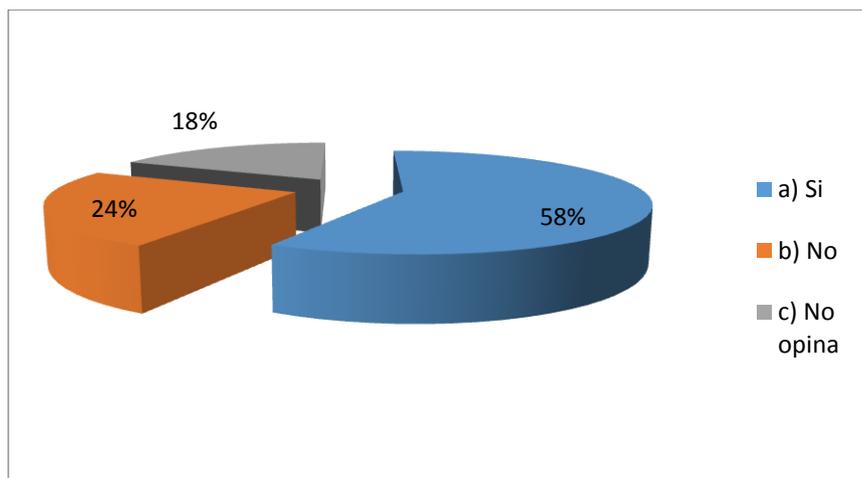


Figura 13: Usted analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa.

Fuente: Tabla 13

Interpretación: del 100% de los encuestados el 58% afirmó que si analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa, el 24% afirmó que no analiza la rentabilidad sobre ventas de su micro empresa, el 18% no opina.