



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL  
FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
ARTESANÍA, RUBRO CARPINTERÍA, HUARAZ 2018**

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

**AUTORA:**

**BACH. MARGOT ELIDA LÁZARO SÁNCHEZ**

**ASESOR:**

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

**HUARAZ – PERU**

**2019**

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL  
FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR  
ARTESANÍA, RUBRO CARPINTERIA, HUARAZ 2018

## **Jurado de sustentación**

Mgtr. Eladio Germán Salinas Rosales  
**Presidente**

Mgtr. Justina Maritza Sáenz Melgarejo  
**Miembro**

Mgtr. Nélida Rosario Broncano Osorio  
**Miembro**

Dr. Juan de Dios Suárez Sánchez  
**Asesor**

## **Agradecimiento**

A Dios todopoderoso, porque es quien me ha dado sabiduría, salud, fortaleza y confianza para culminar mis estudios universitarios y todas las bendiciones durante mi carrera.

A mi alma mater ULADECH y al Programa de Contabilidad Huaraz que me albergó durante mi proceso de formación académica.

Al Dr. CPC. Juan de Dios Suárez Sánchez,  
Docente Tutor Investigador, por el  
asesoramiento brindado.

La Autora.

## **Dedicatoria**

Dedico a mis padres a quienes debo todo lo que soy, en reconocimiento a su amor, esfuerzo y sacrificio, por su apoyo incondicional y por estar siempre a mi lado en los momentos más difíciles.

A mis maestros, guías del conocimiento adquirido, a mis compañeros y amigos, quienes me brindaron su afecto desinteresado.

La Autora.

## **Resumen**

El presente estudio se originó del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las (MYPE) del sector artesanía, rubro carpintería de Huaraz, 2018? La investigación fue no experimental, nivel descriptivo, tipo cuantitativo; se eligió una muestra representativa de 13 propietarios del rubro en estudio a los que se les aplicó la técnica de la encuesta utilizando como instrumento un cuestionario estructurado, mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: en cuanto al financiamiento, el 31% dijeron haberse financiado con entidades financieras, el 54% manifestó que operan con sus ahorros familiares y el 15% afirmó que utilizaron otros medios para obtener préstamos; el 69% nos respondieron que la empresa capacita a sus trabajadores; 54% nos afirmaron que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana. Asimismo, se realizó el análisis de rentabilidad neta de ventas que arrojó un coeficiente de 0.05, La rentabilidad patrimonial con el 10%, el margen de ganancia bruta nos dio un 7% y la rentabilidad del activo también 7%. En conclusión, quedaron descritas las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de estas empresas.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad.

## **Abstract**

The present study originated from the problem: What are the main characteristics of the financing, training and profitability of the (MSE) of the craft sector, wood carpentry sector of Huaraz, 2018? The investigation was non-experimental, descriptive level, quantitative type; a representative sample of 13 owners of the item under study was chosen, to whom the survey technique was applied using a structured questionnaire as a tool, through which the following results were obtained: in terms of financing, 31% said they had financed with financial institutions, 54% said they operate with their family savings and 15% said they used other means to obtain loans; 69% responded that the company trains its workers; 54% affirmed that workers have acquired their ability and capacity in everyday experience. Likewise, the analysis of the net profitability of sales that produced a coefficient of 0.05 was performed, the patrimonial return with 10%, the gross profit margin gave us 7% and the profitability of the asset also 7%. In conclusion, the main characteristics of financing, training and profitability of these companies were described.

Keywords: Financing, training, profitability.

## Índice

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Título de la Tesis (caratula)	ii
Hoja de firma del jurado y asesor	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Hoja de dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice (contenido)	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1. Antecedentes	10
2.2. Bases Teóricas (Financiamiento)	38
2.3. Marco Conceptual	46
III. HIPÓTESIS	62
IV. METODOLOGÍA	63
V. RESULTADOS	71
VI. CONCLUSIONES	87
VII. RECOMENDACIONES	89
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
VIII. ANEXOS	101



## **I. INTRODUCCIÓN**

El estudio de investigación presente proviene de la línea de investigación titulada: “Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú”, cuyo campo disciplinar proviene de la promoción de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), de acuerdo a lo establecido en el Manual de Metodología de la Investigación Científica (MIMI) de la Uladech Católica, la misma que explica la importancia del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector servicio-rubro carpinterías en la ciudad de Huaraz.

Las MYPE son muy importantes para que un país logre su desarrollo; sin embargo, con las políticas empresariales actuales por parte del estado dificultan a estas empresas debido a que para realizar compras al estado tienen que cumplir cierto número de requerimientos, como, por ejemplo, el de disponer de una carta fianza emitida por un banco.

Este tipo de empresas se han desarrollado a nivel mundial, en Latinoamérica y más aún en el Perú, las microempresas se caracterizan por ser los más comunes en el mercado empresarial. En nuestro país se requiere de políticas empresariales adecuadas de tal manera que se pueda compensar el bajo nivel de ahorros, las dificultades para acceder a un préstamo y la falta de capacitación en asuntos gerenciales; todo esto con la finalidad de satisfacer las demandas y necesidades de la población. (Bonilla & Vicarioli, 2012).

La globalización y el desarrollo mundial permite la apertura de otros rubros con las características de un MYPE; esto se puede observar en lo mencionado por Gómez (2012), el autor en mención señala que, en Costa Rica, un 98% de las

empresas conformadas tienen la característica de una MYPE, ante esto es necesario determinar otras estrategias empresariales que permitan generar recursos para la satisfacción de necesidades y lograr el desarrollo esperado.

Se sabe que las MYPE son parte esencial de la economía de un país, sin embargo, el bajo índice de supervivencia y que no logren consolidarse empresarialmente hace que su desarrollo y éxito tenga muchas dificultades. (Avolio, Mesones & Roca, 2011).

Las MYPE tienen una alta tasa de mortalidad empresarial; 8 de 10 desaparecen a los 5 años de haber sido formadas; es por esto que para las entidades financieras representa un riesgo financiarlas. También se puede apreciar que las MYPE en nuestro país tienen características específicas las cuales imposibilitan que puedan lograr el financiamiento que permita su desarrollo. (Drenes Bonilla & Bermúdez Mesín, 2013).

Nuestro país está saliendo del subdesarrollo al que estuvo inmerso muchos años, esto se ha logrado gracias a la globalización, a los avances tecnológicos y a los tratados de libre comercio; los nuevos mercados permiten que las empresas peruanas se desarrollen, las exportaciones han aumentado considerablemente lo cual se refleja en el crecimiento económico de nuestro país. Esto ha permitido que las MYPE se desarrollen económicamente formando de esta manera un pilar muy importante en el crecimiento económico del país, así como también va a permitir la generación de empleos.

Las oportunidades de desarrollo empresarial han permitido que los nuevos emprendedores creen negocios que permitan la generación de recursos y por ende el crecimiento personal. El emprendimiento nos va a permitir innovar, ser creativos y

lograr una economía estable para poder crear un nuevo negocio o mejorar una ya existente. Sin embargo, actualmente las MYPE tienden a quebrar en poco tiempo debido a que tiene que lidiar con la competencia desleal, con el contrabando, con los avances tecnológicos y con la dificultad de conseguir préstamos que permitan su financiamiento. Para los encargados y dueños de las MYPE, es muy difícil acceder al financiamiento de su empresa por parte de una entidad financiera debido a las políticas bancarias que se tienen que cumplir, por ejemplo, el costo de transacción, la falta de seguridad jurídica para que se logren las garantías y los contratos.

Las MYPE en nuestro país no pueden consolidarse empresarialmente debido a que no se cuenta con políticas públicas que permitan desarrollar, formalizar y fortalecer a las microempresas, esto influye en la productividad y competitividad de estas empresas.

La mayoría de las MYPE en el Perú tienen años en el mercado local, sin embargo, también tienen dificultades para acceder a un crédito financiero. Por este motivo los encargados y jefes de las MYPE consideran este punto como una dificultad para el desarrollo de sus negocios, pero no es solo la falta de financiamiento también se tiene en cuenta otros factores como los tributos, la inflación, la inseguridad, la corrupción, los altos intereses, los trámites, las garantías. Esta problemática afecta principalmente a las pequeñas empresas debido a que no puede acceder a un crédito de una financiera, así como tampoco a un préstamo bancario. (Instituto Pyme, 2014).

También, se puede apreciar que existen entidades financieras (cajas de ahorro y crédito, financieras, otros bancos y ONG) que compiten por brindar

financiamiento a las MYPE, sin embargo, estos préstamos son por una cantidad muy limitada. (Núñez, 2012).

En Huaraz, los encargados y representantes de las MYPE necesitan acceder a financiamientos financieros para que sus negocios sigan creciendo, de la misma manera se deben enfocar en mejorar las estrategias para llevar a cabo el negocio, esto se va a lograr cuando se optimicen las habilidades y aprovechando cada nueva oportunidad que les brinda el mercado. Nuestra provincia necesita contar con empresarios emprendedores los cuales a la vez de generar nuevos negocios deben también volver competitivo un negocio ya existente.

En la actualidad, las MYPE se ven presionadas por todos los cambios producto de la globalización, sin embargo, este proceso también les brinda innovaciones en cuanto a la organización y la mejora de estrategias mediante el acceso a una red empresarial de acuerdo al rubro de esta forma se puede lograr que los productos sean de calidad con su respectivo valor agregado y que puede entrar a competir a diferentes mercados.

Debido a lo mencionado líneas arriba este trabajo de investigación se enfoca en describir estos temas. En el departamento de Ancash, la mayoría de MYPE tiene dificultades relacionadas con la organización, con sus actividades, con sus finanzas, con la parte administrativa y económica, estos factores hacen que cada una sea diferente a otra lo cual se refleja en que no pueden agruparse para formar alianzas empresariales para competir en el mercado nacional como un gremio formalmente establecido. La falta de acceso a fuentes de financiamiento hace que estas empresas no estén desarrolladas como para competir a nivel nacional. Lo mismo sucede con el rubro de carpinterías el cual se está investigando, a simple vista se puede

observar que les falta capacitación, así como fuentes de financiamiento en la ciudad de Huaraz.

Para que una empresa logre ser sostenible y crecer en un tiempo establecido es fundamental que sea rentable. Por lo que siempre se direcciona a realizar proyectos de inversión que ha obtener una deuda producto del financiamiento, entonces se pretende que los proyectos generen ingresos de acuerdo a sus costos, de tal manera que se pueda obtener utilidades y hacer rentable y viable un negocio. (Benancio & Gonzales, 2015).

La rentabilidad como un indicador financiero nos permite determinar si una empresa es o no viable, mediante la generación de recursos con el capital invertido. Mediante la aplicación de operaciones matemáticas se va a lograr determinar la eficiencia de las estrategias empresariales y compararla con la situación de competencia empresarial en el mercado donde se desarrolla.

De tal forma una rentabilidad bien estructurada permite retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender al incremento interno para mantener, consolidar la posición y competitiva de la empresa. Por tanto, es un “factor esencial para la supervivencia de la empresa a largo plazo” (González, Correa & Acosta, 2002).

La rentabilidad establece términos importantes, quizá insuficiente para el logro del proceso de desarrollo de las empresas, sino se adquiere una rentabilidad como mínimo similar a la de sus competidores, no se podrá adquirir fondos necesarios para la debida financiación con la finalidad de su expansión, porque los inversores destinarán sus recursos a alternativas más prometedoras, mientras que las instituciones financieras podrían imponer limitaciones al crédito y tipos de interés

más elevados que les compensen por los mayores riesgos asumidos (Cano, Olivera, Balderrabano & Pérez, 2013).

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018? Como problemas específicos desagregamos en los siguientes:

- ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.
- ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.
- ¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018

Para dar respuesta a este problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.

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

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las Micro y pequeñas del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.

El presente estudio para lograr un carácter científico toma como referencia lo mencionado por diversos autores respecto a temas que guarden relación con la rentabilidad, el financiamiento y la capacitación de MYPE; estos temas se relacionan directamente con la pregunta de investigación planteada en el presente estudio.

Según Aguirre (2013) en su investigación titulada: “Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio de Insumos Agrícolas; en el distrito de Chimbote, 2011 – 2012”. Donde el Objetivo General fue: Describir las principales características del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio de Insumos Agrícolas; en el distrito de Chimbote, 2011 – 2012. El estudio en mención fue descriptivo, para recolectar los datos se tomó como muestra a 8 encargados y jefes de las MYPE del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; luego se aplicó una encuesta mediante un cuestionario de 35 preguntas. Donde se concluye que las MYPE fueron financiadas al 100% mediante créditos brindados por sus proveedores y las entidades bancarias, de este porcentaje el 63% tomo este financiamiento como su capital inicial. Según Ramírez (2014) en su tesis titulada: “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de sector Comercio - rubro Abarrotes en la Ciudad de Huaraz, en al año 2014”. El objetivo general fue: Conocer las características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de sector Comercio - rubro Abarrotes en la Ciudad de Huaraz, en al año 2014. La investigación fue del tipo cuantitativo, debido a que para procesar los datos de hizo uso de la estadística y la matemática. A los resultados que llego el autor son los siguientes: El 71% de los encargados de las MYPE fueron de

género masculino; el 48% de los administrativos tenían edades entre 30 y 39 años; el 40% de las MYPE tuvieron nivel tecnológico; el 71% de las MYPE fueron de finanzas privadas; el 47% de los encargados de la MYPE son Licenciados en Administración; el 36% tuvo como fuente de financiamiento el préstamo otorgado por familiares y amigos; así también el mismo porcentaje; es decir; el 36% lo recibió de entidades bancarias; respecto a la fuente de financiamiento a corto plazo; el 48% de las MYPE tuvo como fuente de financiamiento créditos comerciales; el 48% de los encargados de las MYPE mencionaron que su MYPE es rentable económica y financieramente; también el 48% de los encargados de las MYPE mencionaron que la rentabilidad de su empresa aumento debido a las ventas.

La investigación fue mixta; es decir; cualitativa y cuantitativa; descriptiva no experimental, debido a que no se alteraron las variables, el estudio se realizó en su situación actual.

La muestra estuvo formada por los 13 Representantes Legales de las MYPE del Sector Artesanía – rubro Carpinterías de la Ciudad de Huaraz. Para recolectar la información se hizo uso de la encuesta y la revisión documental, mediante el cuestionario y las fichas bibliográficas respectivamente.

Este estudio se justifica tomando en cuenta los puntos siguientes:

Teóricamente, este trabajo de investigación se justifica debido a que tuvo como base teórica, los conceptos, principios y leyes de la auditoría y la tributación; los cuales están debidamente desarrollados en los capítulos posteriores para un mejor entendimiento del estudio.

Prácticamente, este estudio en la parte práctica va a permitir que los estudiantes de contabilidad, los contadores y otros investigadores lo usen como una



fuente de información para dar solución a futuras investigaciones; así también les será muy útil a las MYPE de tal manera que se puedan tomar decisiones apropiadas para cumplir puntual y eficientemente con sus obligaciones tributarias.

Metodológicamente, en cuanto a la metodología de la investigación, se hizo uso de técnicas que nos permitieron desarrollar instrumentos de recolección de información de acuerdo al contexto donde se puedan estudiar mejor las variables y sus indicadores; otro aporte muy importante fue el uso de la estadística descriptiva que nos ayudó a establecer estrategias de recolección, análisis y tabulación de los datos.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales

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

**Acedo (2010)** en su tesis doctoral: estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España. Tuvo como objetivo analizar los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009. Donde el tipo de investigación fue de cuantitativa con diseño no experimental, como técnicas e instrumentos utilizó las fichas bibliográficas también la encuesta y el cuestionario, tuvo una población y muestra de 10 personas. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. Y como conclusión obtuvo que las empresas más endeudadas de la región sean fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo. Las recomendaciones los micro empresarios deben solicitar créditos de entidades financieras para poder financiar sus

endeudamientos ya que tienen perdidas y con el financiamiento van obtener logros en obras y van ser beneficiosos para su ingreso a la empresa.

**González & Álvarez (2010)** en su trabajo de investigación: financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica. Tuvo como objetivo principal evaluar la situación de las fuentes de financiamiento de la inversión de las pymes costarricenses. Para lo cual se utilizó una muestra estadísticamente representativa de 809 empresas costarricenses, formales y semiformes, aplicándose un muestreo estratificado por tipo de empresa (micro, pequeña y mediana) y por sector de actividad. También la investigación fue cuantitativa con diseño no descriptivo y utilizando como técnica la encuesta, quienes fueron diseñados por el autor y solo fue para cuestiones de investigaciones. Y así obtuvo los siguientes resultados: El 98 % de las empresas costarricenses son pyme, desde el punto de vista de las actividades productivas las pyme costarricenses se concentran en el sector de servicios 55%, comercio 26%, agropecuario 11% e industria 8%. Además, un 72% de estas empresas son microempresas, un 24% pequeñas y sólo un 4% Medianas. Sólo un 7% de todas las pymes formales y semiformes costarricenses venden parte de su producción o servicios al exterior. Los resultados del análisis realizado permite concluir que a pesar de la cantidad de proyectos financiados, el fondo pareciera no estar contribuyendo al desarrollo innovador, debido a los complejos procesos administrativos, el limitado conocimiento del programa por parte de los beneficiarios, la falta de coordinación con otras agencias de apoyo a las pymes, la exclusión de los emprendimientos, así como la falta de integración con empresas multinacionales que podrían ser generadoras de transferencia de conocimiento y tecnologías. Como recomendaciones, Costa Rica está avanzada en la creación de

fuentes alternas de financiamiento para las inversiones de las pymes. La creación del programa PROPYME, el Sistema de Banca para el Desarrollo, el programa Link-inversiones y el programa MAPA, así lo evidencian. No obstante, los resultados de dichos programas señalan la necesidad de reformas importantes, tanto en el ámbito institucional como normativo, para garantizar un mayor impacto en el desarrollo del sector de las pymes costarricenses.

**Gachpin (2013)** en su tesis presentó: el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE licoreras en México. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE licoreras. Tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta. Y obtuvo los siguientes resultados, Respecto al financiamiento a) El 60% de la MYPE estudiadas financian sus actividades comerciales con recursos financieros propios, y sólo el 40% de MYPE recurren a financiamiento de terceros. El 50% de las MYPE estudiadas invirtieron los créditos recibidos en activos fijos. Así mismo, los resultados encontrados estarían implicando que, el financiamiento recibido les permite permanecer en el mercado; el financiamiento mejoro su rentabilidad en los últimos años, el trabajo con sus recursos propios fue vital para aumentar la rentabilidad de la empresa. Tuvo como conclusiones, aproximadamente cerca de dos tercios de las MYPE estudiadas no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades. Sin embargo, poco más de un tercio sí solicitaron créditos de terceros, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo. Situación que no permite el crecimiento y desarrollo de las MYPE en estudio. Como recomendaciones es trabajar con créditos de entidades financieras con la finalidad de ayudar a crecer el negocio para poder potenciar la utilidad de la empresa.

## **Nacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier departamento del Perú, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación en donde nos ayudara a conocer como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del Perú.

**Muñoz (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPE del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento, y la capacitación de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, periodo 2012. La investigación fue descriptiva, debido a que sólo se va a limitar a describir las principales características del Financiamiento que es la variable en estudio Para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representa la población del sector servicios del rubro de restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: Respecto al financiamiento el 60% han recurrido a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a instituciones no financieras. El 100% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros, en cuanto en que invirtió el crédito el 90% de los representantes fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe, pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio. Y como conclusiones las características de las MYPE están efectivamente relacionadas, sin

embargo, se desconocen las características del financiamiento por parte de los empresarios que dirigen este tipo de empresa según se observa en el análisis, ya que tienen un nivel intermedio de educación - Las MYPE no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las Cajas Municipales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPE puedan prolongarse financieramente, Y finalmente las recomendaciones: a) Considero que se debe capacitar a los microempresarios en gestión empresarial en temas contables y/o administración dirigidos por estudiantes del último ciclo de contabilidad o administración. b) Que las entidades financieras bancarias, no bancarias deben complementar esfuerzos para brindar apoyo oportuno y de bajo costo a las MYPE; por un lado, para cerrar el espacio que actualmente es cubierto por la banca informal y por otro lado para que éste sector pueda desarrollar sus fortalezas a su máxima potencialidad.

**Soria (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes, del 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 comercio-rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: De las MYPE encuestadas el 50% cuenta con financiamiento

propio, y el 33.33% cuenta con financiamiento de entidades financieras 4) En cuanto a los propietarios de la empresa el 66.67% su objetivo es obtener ganancia, y el 25% su objetivo es dar empleo a la comunidad. 5) Del 100% de las MYPEs, el 91.67% si lleva contabilidad, y el 8.33% no lleva contabilidad 6) Dentro del grado de instrucción del propietario de la empresa, el 75% tiene asesoramiento de contabilidad, y el 25% tiene asesoramiento de un administrador. Del 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPEs en estudio, brindan capacitación el 66.67% tiene capacitación para sus trabajadores, y el 33.33% no tiene capacitación para sus trabajadores. 8) En el año 2011 el 66.67% tiene capacitación por cuenta propia, y el 33.33% tiene capacitación por cuenta propia del mismo trabajador. 9) En el año 2011 el 50% de los microempresarios encuestados manifestaron que sus trabajadores por lo menos se capacitaron tres veces y el 33.33% se capacitó más de tres veces por parte de la empresa. 10) el 33.33% ha recibido capacitación por la empresa en el año 2010, el 50% ha recibido capacitación por la empresa en el año 2011. Tuvo como conclusión del 100% de encuestados del trabajo de investigación, respecto a la antigüedad de la microempresa en este rubro comercio de compra y venta de abarrotes y el 25% su objetivo es dar empleo a la comunidad, del 100% de las MYPEs, el 91.67% si lleva contabilidad, y el 8.33% no lleva contabilidad, dentro del grado de instrucción del propietario de la empresa, el 75% tiene asesoramiento de contabilidad, y el 25% tiene asesoramiento de un administrador. Y las recomendaciones son crear sucursales y obtener préstamos para crear más capital y también invertir los recursos de las empresas para poder obtener préstamos con la finalidad de hacer crecer la rentabilidad de la empresa.

**Farfán (2013)** en su investigación presentó: informalidad y financiamiento de las MYPE de rubro picanterías en Catacaos Piura, año 2012. Tuvo como objetivo general determinar la informalidad y financiamiento de las MYPE rubro picanterías en Catacaos Piura, periodo 2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva de corte transversal, para el recojo de la información se escogió como muestra 10 MYPE de rubro picanterías informales, tomando de cada 5 trabajadores formando 50 personas encuestadas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Alcanzando los siguientes resultados: que el 64 % de la población encuestada es consciente que la informalidad afecta principalmente en el crecimiento económico del país, perdiendo así una gran suma de dinero que bien se podría usar en obras públicas. Y por otro lado con respecto al financiamiento el 48% de los encuestados saben que siendo informales tienen muchas desventajas, una de ella y muy importante es que no pueden calificar para obtener un crédito ya que en las entidades financieras piden requisitos que las MYPES informales no poseen. Finalmente, las conclusiones son: la mayor parte de MYPES encuestadas optan por la informa, porque la normatividad del país es muy costosa, y por ende no pueden recibir créditos por parte de entidades financieras. Como recomendaciones tuvo, los micro empresarios deben formalizarse para obtener préstamos de entidades bancarias, ya que los bancos no pueden atenderle ya que son informales, y buscar facilidades con las municipalidades para establecer la formalización en el mercado.

**Luna (2013)** en su tesis presentó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013.



Tuvo como objetivo describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del rubro heladerías artesanales en el Distrito de Abancay Departamento de Apurímac, durante el periodo 2012-2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 personas entre propietarios, representantes y profesionales especialistas en la materia, a quienes se les aplicó una encuesta tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). Asimismo, se elaboró 08 entrevistas que constan de 10 preguntas para propietarios o administradores de esos negocios a fin de encontrar respuestas a algunas interrogantes y contrastar con los resultados de la escala y la observación. Los principales resultados alcanzados son: Respecto al Financiamiento. - El 70% de consultados considera que el principal problema para iniciar un negocio de heladería es contar con un capital inicial. Un 60% sostiene que carecen de información sobre el financiamiento y crédito que ofrece el sistema bancario. 60% considera que el Estado no brinda incentivos económicos a las MYPE de este rubro. Respecto a la Capacitación. - Un 60% de examinados considera que los organismos estatales no ponen al alcance capacitación en este rubro. Un 50% aseveran que las MYPE de heladería artesanal realizan capacitación después de obtener algún financiamiento. El 70% considera que los programas de capacitación de las MYPE mejoran su rentabilidad. También el 90% refiere la necesidad que en las heladerías artesanales deberían laborar personas capacitadas en manipulación de equipos, higiene sanitaria y control de calidad. Respecto a la Rentabilidad. - El 70% de examinados consideran que las MYPE de este rubro destinan gran parte de su rentabilidad para solventar la economía familiar. Y como conclusiones obtuvo que la situación general de las MYPE en el Departamento de Apurímac es difícil pues se comprueba que no existe

una adecuada promoción de esta actividad ni una cultura de capacitación que permitan el desarrollo de estas, pues no se aprecia iniciativas concretas tanto de la Municipalidad Provincial de Abancay como del Gobierno Regional de Apurímac para la gestión de planes y programas activos que promuevan adecuadamente esta actividad como alternativa para obtener empleo, no obstante que las MYPE en Apurímac han generado más de 7,000 puestos de trabajo gracias a la iniciativa y esfuerzo de emprendedores que buscan un mejor destino para sus familias. Y finalmente las recomendaciones se formulen directivas y programas para que las instituciones financieras públicas y privadas registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros, desarrollen créditos a favor de las MYPE de acuerdo a cada región previo Diagnóstico Situacional, para incentivar las iniciativas, destrabando excesivos trámites, eliminando barreras y liberar el acceso al financiamiento a través de créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Kong & Moreno (2014)** en su trabajo de investigación presentó: influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José –Lambayeque en el período 2010 –2012. Tuvo como objetivo analizar las influencias de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José. Lambayeque en el periodo 2010 – 2012. Utilizando el tipo de investigación cuantitativa y cualitativa, como técnicas e instrumentos que utilizó fue el cuestionario, fichas bibliográficas y el cuestionario con una población y muestra de 27 personas los que participaron en dicha investigación y así llegó a las conclusiones: que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de

trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 –2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPE de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito. Llegando a la siguiente conclusión, las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

**Alvarado (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar la influencia de la rentabilidad en el desempeño de los trabajadores de las MYPE sector comercio, rubro Farmacias del Distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica en el periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 30 empresarios, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al

financiamiento: El 66.6% de empresarios solicito créditos a cajas rurales y cajas municipales. El 60% manifiesta que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. Respecto a la capacitación: El 83.3% afirman que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. El 66.7% capacita a su personal en periodos anuales o bianuales Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. El 66.7% de los encuestados dicen que capacita a su personal con el método en el puesto el 76.7% manifiestan que SI la capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE Un 74.5% consideran la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 60% manifiesta que SI el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. El 76.7% manifiestan que SI el financiamiento y capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE. Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. Tuvo como conclusiones a) Las mayorías de las MYPE del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, han solicitado un crédito financiero en su mayoría la caja rural y caja municipal, a pesar de que los intereses de su préstamo sean altos, y esto se debe al tiempo de otorgamiento corto que reciben las MPYES que al de una institución bancaria. b) Con respecto a la Capacitación la mayoría de los dueños no se capacitaron, y el personal tampoco, pero observando los resultados, podemos observar que, si realmente necesitan la capacitación, pues así tendrán mucho más rentabilidad e ingresos para los dueños. Finalmente, como recomendaciones es que el micro empresario se informe de los tipos de entidades financieras en cuales pueden pagar intereses más cómodos y también invertir en la capacitación de su personal con la finalidad de dar buenos resultados.

**Rosales (2014)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Turismo de la Localidad de Tumbes. La investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Muestra de 34 restaurantes y 06 hostales. Debemos recordar que las MYPE son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Tumbes en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Tumbes y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Finalmente, las recomendaciones fue invertir sus recursos propios para poder generar más rentabilidad, y también invertir en la capacitación para que los trabajadores tengan buena capacidad y también va servir para lograr estabilidad en su capital de trabajo y la mejora de rentabilidad

**Peña (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro hoteles de ciudad de Piura. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y 50% capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 50% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 60% si recibió capacitación y el 100% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: el 70% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 60% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 70% afirmó que dos últimos años ha mejorado la rentabilidad. Tuvo como conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Y las recomendaciones fueron que los micro empresarios del sector servicio rubro hoteles de la provincia de Piura, trabajen formalmente con ambos tipos de financiamiento que son ahorros familiares o prestamos de créditos bancarios con la finalidad de

cumplir sus obligaciones, e invertir en la capacitación para cubrir las necesidades que requiere cada trabajador y esto va ser un fruto para obtener una buena rentabilidad, a corto y largo plazo.

**Vega (2014)** en su tesis de maestría: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio, rubro hoteles y restaurantes en el Departamento de Huancavelica Provincia de Huancavelica en el periodo 2012-2013 El tipo de investigación que se utilizó es la básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado, el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en

sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las MYPE deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Medrano (2014)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía asháninca del anexo de Pampa Michí distrito de Perene provincia de Chanchamayo periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro artesanía Sananica del anexo de Pampa Michí Distrito de Perene Provincia de Chanchamayo. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: En lo referente a financiamiento los encuestados manifestaron que para sus MYPEs el 40% solicitó crédito en el año 2012 así mismo en el año 2013 tres veces, en cuanto a la entidad financiera para el año 2012 el 20% acude a las cooperativas de crédito y para el año 2013 se produjo el 40% a las entidades financieras. Respecto a la capacitación: El 100% de los encuestados recibió capacitación dos veces para el otorgamiento de crédito. El 50% considera la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad, el 80% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado. El 20%



Cree que la rentabilidad de su negocio sigue igual. Concluyendo que el 100% de los empresarios son adultos, el 60% de las MYPEs tienen más de 10 años de funcionamiento, el 50% del financiamiento lo realizaron en el año 2012 y 2013, el 100% recibió capacitación 2 veces considerando una inversión, el 80% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado y el 20% cree que la rentabilidad continua igual. Y finalmente como recomendaciones es que tras obtener préstamos de entidades financieras también puedan juntar sus recursos propios como capital de trabajo y así invertir en la capacitación para tener más rentabilidad a un futuro.

### **1.1.2 Regionales**

En esta investigación se tomó en cuenta de los antecedentes regionales donde los trabajos se realizaron por otros autores en la región Ancash donde hayan utilizado las mismas variables de nuestra investigación donde nos ayudara a obtener más conocimiento sobre como es el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la región Ancash y tenemos los siguientes autores:

**Aguirre (2013)** en su tesis presentó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 8 MYPE de una Población de 15 del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos fueron: Respecto a los representantes de las MYPE: El 100%

son adultos, el 88% son de sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa, el 63% son convivientes y el 88% son técnicos. Respecto a las características de las MYPEs: El 100% tienen más de 3 años en el rubro, el 100% de manera formal, con más de 3 trabajadores permanentes y eventuales y el 100% fue creado con el firme propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: El 100% recibió crédito para financiar su actividad de parte de entidades bancarias y mediante crédito de sus proveedores, el 63% invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo. Respecto de la Capacitación: El 88% recibió capacitación para obtener el crédito financiero, el 63% ha recibido capacitación en Marketing y ventas a nivel empresarial. Respecto de la Rentabilidad: El 63% considera que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad, el 75% considera que la capacitación mejora la rentabilidad.

**Blas (2013)** en su investigación realizó sobre: caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las MYPE del sector comercio en el rubro de Venta de Muebles de melamina del Distrito de Chimbote. Se ha desarrollado utilizando la investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, representando un 70% de población conformada por 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la competitividad: El 80% de los

representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron tener conocimiento sobre la competitividad y lo aplica en sus empresas mejorando su competitividad por el financiamiento recibido Llegando a la siguiente conclusión: De las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas jóvenes ya que sus edades oscilan entre 26 y 44 años, teniendo grado de instrucción secundaria y son del sexo masculino. En el año 2011 la gran parte de los empresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y los demás dijeron que utilizaron en activos fijos. La mayor parte representantes legales de las MYPE encuestados saben lo que es competitividad, pero solo una buena cantidad de ellos dicen aplicarla en su negocio. La misma que da respuesta a los resultados. Y finalmente las recomendaciones es trabajar con ahorros familiares ya que al invertir sus recursos y con el préstamo de entidades financieras van lograr una buena competitividad en el mercado.

**Pino (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad del MYPE del sector comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva siendo 10 MYPE como muestras de en forma dirigida a quien se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto del financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron al financiamiento, sus MYPE tienes las siguientes características: El 100% financio su actividad productiva con

financiamiento de tercero para el negocios, de los cuales el 80% recurrió a entidades bancarias, en el año 2010 60% fue de corto plazo, mientras en el año 2011 el 70% fue de corto plazo respectivamente, del cual el 80% invirtió en Capital de trabajo: Respecto de la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron de la capacitación, sus MYPE tienen las siguientes características: Solo el 20% recibió capacitación para el otorgamiento para el crédito financiero, de los cuales solo recibieron 1 solo curso cada microempresario en el año 2011, siendo Inversión del Crédito Financiero y Manejo empresarial respectivamente, considerando que el 90% considera a la capacitación como una inversión para la empresa: Respecto de la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPE tienen las siguientes características: El 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años.

**Trigoso (2013)** en su tesis presentó sobre: el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012. Tuvo como objetivo relacionar el financiamiento con la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz en el año 2012. La investigación fue de tipo y nivel cuantitativo y correlacional, diseño descriptivo correlacional de corte transversal. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 30 MYPE de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: El 40% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 40% de las MYPE trabajan con su propio capital. En cuanto a la Rentabilidad, el 67% son empresarios que perciben tener incremento de

rentabilidad, al contrario, solo el 33% son empresarios que no tienen rentabilidad, y el 60% de los empresarios encuestados manifiesta que la rentabilidad obtenida en su empresa ha sido incrementada en sus activos, el 20% dice que han reducido sus deudas, y solo el 20% manifiesta que ya no recurre a préstamos. Concluye: La mayoría de las MYPEs encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y por ende se ha determinado la existencia de una relación significativa entre el financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012. Y finalmente las recomendaciones es que los financiamientos por entidades financieras otorgan mejores inversiones siempre en cuando cumplan pagos a corto plazo y también apoyar a su inversión que hicieron con sus ahorros familiares para cubrir el capital trabajo y mejorar la rentabilidad de la empresa.

**Otero (2013)** en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil - rubro confecciones del emporio comercial gamarra, La Victoria. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector Textil del Distrito La Victoria, Emporio Gamarra. La investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva y explicativa. Muestra 30 empresas de confecciones, rubro Textil de Emporio Gamarra. Debemos recordar que las MYPE, son la mayor cantidad de empresas en el Perú, con un aproximado de 97% y en la Victoria un 100%, así mismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE. Como conclusiones se llegaron a la siguiente conclusión, los trabajadores de éste sector, manifestaron su malestar, porque empresas textiles grandes y productos del

exterior, se llevan las mejores prendas, dejando al microempresario nacional con productos, para sus consumidores de baja calidad.

**Casanova (2015)** en su estudio investigó: características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney período 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 3 MYPE de una población de 6 empresas del sector Comercio - Rubro Ferreterías, en la Ciudad de Huarney, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, se determinó que los créditos solicitados y otorgados fueron de entidades bancarias entre ellas tenemos a EDYFICAR y CMAC Santa el cual su tasa de interés es entre 26% y 29% anual y el plazo a pagar es entre 6 a 12 meses, el destino de los préstamos fueron para capital de trabajo donde su rotación tiene que ser más rápido para recuperar el capital invertido. Respecto a la optimización de la rentabilidad, se observó que el financiamiento fue oportuno, ya que mejoró su rentabilidad de las MYPE, pues incrementaron sus ventas manteniendo sus costos y esto permitió elevar sus ganancias, también se observó que el costo oportunidad fue mayor al capital invertido por los dueños, debido a la fuerte demanda que existe en Huarney. Dentro de sus conclusiones consideran a la capacitación como una inversión, y que esta ha ayudado a obtener rentabilidad en la empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. Asimismo, que existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Huarney en los

rubros de hostales y restaurantes, y también existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de estas MYPE. Y finalmente las recomendaciones se formulen directivas y programas para que las instituciones financieras públicas y privadas registradas en la Superintendencia de Banca y Seguros, desarrollen créditos a favor de las MYPE de acuerdo a cada región previo diagnóstico situacional, para incentivar las iniciativas, destrabando excesivos trámites, eliminando barreras y liberar el acceso al financiamiento a través de créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

**Castillo (2015)** en su investigación presentó: caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014. Tuvo por objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento del MYPE del Perú y del sector comercio-rubro carpintería del distrito de Chimbote 2014. La investigación fue de tipo cualitativa y cuantitativa y para la realización se escogió una muestra de 5 MYPE del sector comercio-rubro carpinterías del distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Respecto al financiamiento: En el año 2014, el 75% de los empresarios recibieron montos de créditos entre 3,000 y 10,000 nuevos soles; el 100% de las MYPEs recibieron crédito del sistema bancario; al 50% les otorgaron el crédito al 2,5 % y 1,5% de interés mensual; el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo; el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Concluyo que las características del financiamiento de las MYPE del Perú y del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote son muy

diferentes en los montos de créditos obtenidos ya que las MYPEs del Perú tienen un promedio de monto de 24,111 soles y en el rubro carpinterías es de 3,000 - 10,000 soles, en ambos casos solicitaron créditos mediante el sistema financiero bancario, en el Perú recibieron créditos en más de una vez y en el rubro carpinterías sola una vez que solicitaron créditos durante el periodo o año. En ambos casos el crédito obtenido fue invertido en Capital de trabajo y si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Y finalmente tuvo como recomendaciones que las micro empresas del Perú también trabajen con recursos propios para que puedan suplir al financiamiento de bancos a un futuro porque les va servir mejorar su rentabilidad y va ser un beneficio para el micro empresario ya que va tener más ganancias para poder pagar cualquier deuda a largo plazo.

### **1.1.3 Locales**

En los antecedentes locales se consideran investigaciones que sean coherentes con las variables que se han trabajado en dicha investigación esto facilitara para que nos aporte ideas de cómo operan el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en las MYPEs y también esto va ayudar a los futuros profesionales como investigación.

**Dionicio (2013)** en su estudio presentó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Huaraz. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra



poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 30% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 70 % recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 90% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 50% afirmó que el año 2013 fue mejor que el año anterior. Tuvo como conclusiones Consiste en describir observaciones obtenidas mediante el análisis y el comportamiento de los trabajadores, correspondientes a la disciplina administrativa y a las observaciones de la práctica empresarial para la medición de resultados por los servicios internos y externos de los trabajadores producto de la capacitación, que a un tiempo determinado se verá el crecimiento y al logro productivo mediante la organización en general. Y finalmente las recomendaciones Si la empresa presentara y proporcionaría más cursos de capacitación que ayuda a disminuir tiempo y máxima las ganancias e invirtiendo en capacitar al personal, el personal de trabajo tendrá un papel más protagónico y existirá más desarrollo y trabajadores bien remunerados reconocidos por sus empleadores.

**Maguiña (2013)** en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011 – 2012. Tuvo como

objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el acopio de la información se seleccionó en forma dirigida una muestra de 16 MYPE de una población de 25, a quienes se les dirigió un cuestionario de 36 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento el 43,75% obtuvo créditos, de los cuales el 57,15% fue obtenido de los Bancos Comerciales y el 42,846% de las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Este crédito fue destinado el 37.50% como capital de trabajo, el 12.50% para la adquisición de activos fijos, 31.25% para capacitación y el resto para el pago de deudas. En cuanto a la capacitación el 62,50% de la MYPE no capacitan a su personal, sólo el 37,50% capacita a su personal con el objetivo de mejorar su desempeño y rendimiento laboral, manejo de equipos y seguridad en el trabajo. En conclusión, la mayoría de las MYPE recurren al financiamiento por parte de las entidades del sistema financiero, gracias a ello obtuvieron mayor rentabilidad o beneficio económico, y en cuanto a la capacitación en su mayoría confirmaron que con la capacitación a su personal mejoraron la rentabilidad de la empresa. Las recomendaciones lleguen a formalizarse para poder obtener préstamos, ya que las entidades financieras no lo van evaluar si cumplen con la necesidad de pagar las deudas y también para ello deben de trabajar con recursos propios les va ayudar a mejorar el capital de trabajo y las ganancias que tienen invertir una parte para la capacitación de los personales porque ello va servir para mejorar la rentabilidad en un largo plazo, y las capacitaciones deben de ir a los trabajadores con temas relacionadas a la empresa para tener buenos

colaboradores y los microempresarios deben también buscar asesorías de cómo realizar un análisis de rentabilidad para saber la solvencia que necesita su empresa.

**Ramírez (2014)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Huaraz, 2014. Tipo de investigación. Fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizó la matemática y la estadística. El nivel de la investigación. Fue descriptiva, porque se tuvo que describir y especificar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos. La población de estudio, conformado por 320 MYPE del sector comercio. Se halló una muestra de 84 representantes y trabajadores de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Resultados: en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo, el 48% utilizó el crédito comercial, con relación al crédito de largo plazo, el 48% solicitó crédito hipotecario, el 48% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera; así como el 48% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Concluyo, en su mayoría, el 57,1% de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, afirman ser financiadas por terceros, a la vez, en su totalidad, manifiestan que conocen los beneficios al obtener un financiamiento; la mayoría relativa expresa no haber tenido problemas al tratar de obtener un financiamiento. Así mismo, el 71,4% aseguran que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos; en el año 2013, en su generalidad solicitaron crédito de 1 – 3 veces. Mayor parte de estas, optó por la

modalidad de crédito a corto plazo, a la misma vez, el crédito obtenido, se invirtió en capital de trabajo. Y finalmente la recomendación es que puedan formalizarse para obtener préstamos de las entidades bancarias y también invertir los recursos propios para que pueda crecer el capital de trabajo y obtener una buena rentabilidad en su negocio.

**Paredes (2014)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014. Tuvo como objetivo describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014”. La investigación fue de carácter cuantitativo - descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE del rubro hoteles; a los que se designó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados encontrados fueron: Respecto al financiamiento el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, por otra parte, el 100% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, y el 100% considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación al personal de las MYPE, el 75% no recibe ninguna capacitación, mientras el 100% de los propietarios consideran que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Referente a la rentabilidad de las MYPE el 70% de los encuestados afirman que la rentabilidad del negocio ha incrementado en el año 2014, y el 100% de los encuestados consideran que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, el 75% no considera que la rentabilidad del negocio se haya visto influenciada gracias a

la capacitación recibida. Tuvo como conclusiones Según los resultados obtenidos de la encuesta realizada a los representantes de las MYPE respecto a la rentabilidad se concluye que, de la totalidad (100%) de las MYPE encuestadas el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en el año 2014, y el 30% considera que la rentabilidad de su empresa no mostró incremento alguno en el año en mención. Sin embargo, el 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido. Y finalmente, se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado financiero, para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPE no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

**Osorio (2015)** en su tesis investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes, Respecto al financiamiento el

86% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Llegando así a conclusiones más resaltantes; En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo, respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa. Finalmente, con respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Y finalmente las recomendaciones, la relación que existe entre financiamiento y capacitación en las MYPE son significativas e importantes ya que para obtener mayor rentabilidad se tiene que tener un control razonable, por lo que se recomienda establecer sistemas operacionales que le permitan manejar y controlar con profesionalismo, y así mismo a la toma de decisiones.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

Según Escobedo el origen de las teorías sobre la estructura de capital tiene sus comienzos, principalmente en los años de 1940 y 1958; donde la evolución hoy en día todavía se centra en la relevancia de las decisiones por el financiamiento sobre el valor de la empresa.

Por lo que Mascareñas, (2008). Citado por Escobedo. Señaló, que cada empresa tiene una estructura de capital “óptima”, proveniente de los efectos impositivos, los costos de agencia y los costos de insolvencia. La teoría

argumenta que el equipo directivo tiene como objetivo mantener un coeficiente de endeudamiento objetivo, compensando las ventajas fiscales del endeudamiento con el aumento de la probabilidad de insolvencia cuando el apalancamiento financiero aumenta. De tal manera menciona la búsqueda del equilibrio entre los costes de agencia de todos los grupos de interés de la empresa, ya sea accionistas, acreedores, empleados, clientes o proveedores, conllevando a una teoría sobre la estructura de capital óptima, implicando la debida utilización de diferentes fuentes financieros, cuyo objeto es contrarrestar unos costes de agencia con otros.

**Teoría de Keynes:** La preferencia por la liquidez

Desde el punto de vista de Keynes, la liquidez es el eje central para dar respuesta al porqué del motivo de la inversión y de los ciclos económicos. Se presume que el financiamiento está alejado de los recursos y es la precondition del gasto y, el ahorro. Cuyo objetivo principal fue demostrar que las crisis económicas son causadas por caídas del gasto de la inversión.

Por ende, Keynes argumenta que el ahorro está en función del ingreso, revirtiendo la casualidad señalada por los neoclásicos, dado que el financiamiento limita el gasto. Sin embargo, la liquidez afecta el volumen de la producción y no a los precios, por consiguiente, el ahorro generado por el ingreso destruye la deuda.

Keynes (1937) citado por Levi. Menciona que el financiamiento debe ser proclamado como un avance en la provisión de liquidez, sujeta a fluctuaciones especiales, encontrándose entre el balance activo e inactivo.

Menciona también, que el financiamiento proviene de dos fuentes que son: créditos bancarios y las “nuevas emisiones”.

### **Teoría tradicional**

Durand (1952) citado por Monteserin & Chiappori (2004) menciona que al optar por una decisión con respecto al financiamiento se toman consideraciones, atendiendo los distintos costos de capital que afronta. De tal manera el costo total del capital de la empresa debe ponderar los costos que tienen fondos propios y el endeudamiento, los factores de ponderación son las proporciones de cada uno de éstos en el total del financiamiento. Por tanto, cabe mencionar que, mientras la rentabilidad económica de la empresa, entendida como el resultado antes de intereses e impuesto sobre inversión total; sea mayor al costo relativo de la deuda sobre los fondos propios.

#### **1.1.1 Teoría de la rentabilidad**

##### **Costo de capital y rentabilidad**

Según Parada (1988) esta teoría financiera explica que las Finanzas de empresas maximizan el valor de mercado de las acciones de una empresa. Es decir, toda decisión de inversión tiene como propósito que la rentabilidad de la inversión aumente el valor esperado de los beneficios que contribuye la inversión y resultado, de ello se genera el incremento del valor patrimonial de la empresa. De tal manera para que sea válido lo mencionado, es fundamental que la fuente de financiamiento tenga un costo inferior a la tasa de rentabilidad de la inversión. En conclusión, la teoría menciona que se debe de buscar una estructura de financiamiento, definido como una mezcla de diferentes fuentes de financiamiento, de tal modo que los costos asociados a



adquirir estas fuentes sean mínimas para asegurar que la rentabilidad de las inversiones supere a estos costos financieros. A la tasa de costo ponderado de la mezcla de financiamiento se le asocia comúnmente con la tasa de capital mínima de la rentabilidad exigida a las inversiones marginales para justificar una determinada fuente de financiamiento.

### **2.2.2 Teorías de la capacitación**

Según **Guzmán (2010)** existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: el aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial, estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos.

Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo, el resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas del sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al

entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las MYPE, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece en un diagnóstico, que debe incluir: las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de su casa o trabajo. Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el

futuro de la organización y/o de su proyecto.

En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

### **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 con 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; en 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 Teorías de la rentabilidad**

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

## **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.**

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor.

Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera. Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor

de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada.

La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica 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.

### **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 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”.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 El financiamiento**

#### **Definición de financiamiento**

**Ramírez (2001)**, Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer

alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

Según Carrera (2001), Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año. A través de los financiamientos, se les brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

#### **El financiamiento según su procedencia:**

**Los ahorros familiares.** 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. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés bajo, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

**Bancos y uniones de crédito:** las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

**Las empresas de capital de inversión:** estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

#### **Financiamiento a corto plazo.**

**Crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

**Líneas de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

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



**Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a corto plazo. 2011).

### **Definiciones de la capacitación**

Saavedra (2010), La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto desconocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz, la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

### **Naturaleza de la capacitación:**

Uno de los temas de gran actualidad en 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 cala fuerte en los individuos y en las comunidades laborales. 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 tenemos:

**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 si 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.

**Los 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.

**Vestibular:** es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

### **Beneficios de la capacitación**

- ✓ Mejora del conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✓ Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- ✓ Mejora la relación jefes-subordinados.
- ✓ Es un poderoso auxiliar para la conversión y adopción de políticas.
- ✓ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.

### **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)

### **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 la de 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.

Seguendo 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.

### **Importancia de la rentabilidad**

**Mejía (2012)** afirma que la importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad.

### **Tipos de rentabilidad**

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

#### **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.

### **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.

## **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.



## **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.
- Costos operativos.
- Esfuerzo sobre dichos factores.

## **Formas de elevar la rentabilidad**

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tienen es necesario adquirirlo.

Alberto (2011) resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

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

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

En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y en consecuencia, la competitividad de la empresa (Alberto, 2011).

### **Índice de rentabilidad sobre activos (ROA)**

El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades. La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un total de activos de 30 000, entonces:

$$\text{ROA} = (4\ 000 / 30\ 000) \times 100$$

Nos da un ROA de 13.3%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 13.3% con respecto a los activos que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 13.3% del total de sus activos en la generación de utilidades.

### **Índice de rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

El ROE nos da una idea de la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un patrimonio de 60 000, entonces:

$$\text{ROE} = (4\ 000 / 60\ 000) \times 100$$

Nos da un ROE de 6.6%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 6.6% con respecto al patrimonio que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 6.6% de su patrimonio en la generación de utilidades.

### **Índice de rentabilidad sobre ventas**

Mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y en el mismo periodo obtiene ventas netas por 20 000, entonces:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (4\ 000 / 20\ 000) \times 100$$

Nos da una rentabilidad sobre ventas de 20%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 20% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 20% del total de las ventas.

## **Micro y Pequeña Empresa.**

### **Definición:**

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología). Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa. Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La organización internacional del trabajo, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72<sup>o</sup> reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas

familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

### **(Organización Internacional de Trabajo)**

#### **Caracterización de las MYPE**

El presente documento muestra la caracterización del micro y pequeña empresa en base al procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994.

Por razones de carácter Técnico y Presupuestal, no investigó en las actividades de Comercio y Servicio de reparación de vehículos, efectos personales y enseres domésticos; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo, a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexos, que fueron materia del III Censo Nacional Agropecuario ejecutado entre los meses de Octubre y Noviembre de 1994.

### **III. Hipótesis**

El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018 tienen características propias.

## **IV. Metodología**

### **4.1 Diseño de la investigación**

#### **Tipo de investigación.**

El tipo de investigación fue cuantitativa y cualitativa, 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.

**La investigación Cualitativa**, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación; a veces, pero no necesariamente se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Hernández, Fernández & Baptista (2010)

#### **a. 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.

#### **b. Diseño de investigación:**

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

M  $\implies$  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**

Porque se recolectaron los datos 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**

### **Población:**

La población estuvo conformada por representantes legales del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz.

N= 13 representantes legales de las carpinterías de Huaraz.

### **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= 13 representantes de la provincia de Huaraz.*

### **Criterio de Inclusión**

Todos los representantes legales que están de acuerdo en la entrevista.

Trabajadores de las MYPE.

### **Criterio de Exclusión**

Algunos representantes que no brindaron información.

Las limitaciones de las MYPE en el financiamiento, capacitación y rentabilidad.

### 4.3 Operacionalización de variables

VARIABLES	CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<b>FINANCIAMIENTO</b>	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	¿Usted utilizó sus ahorros familiares para financiar su micro empresa?
			Externo	¿Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa?
			Interno	¿Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa?
		Tipos de instrumento financiero	Línea de descuento	¿Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa?
			Papeles comerciales	¿Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa?
	Crédito bancario	¿Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa?		
<b>CAPACITACIÓN</b>	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	¿La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial?
			Capacitación no formal	¿La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional?
			Capacitación informal	¿Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana?
<b>RENTABILIDAD</b>	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	Se utilizó el instrumento técnico de análisis documental
			Rentabilidad neta del patrimonio	
			Rentabilidad de ventas netas	

#### **4.4 Técnicas e instrumentos**

##### **Técnicas**

En el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta

La técnica que se aplicó en la investigación es revisión bibliográfica, documental, encuesta, entrevista, mediante la revisión de libros, revistas, páginas web, y documentos de la entidad relacionados con el objeto de estudio.

##### **Instrumentos**

Se utilizó las fichas bibliográficas, como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información, a su vez se ha utilizado el cuestionario para realizar las encuestas y entrevistas.

**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

#### **4.5 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. (Cano, 2015).

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título:** Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p><b>Problema General</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.</li> <li>✓ ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.</li> <li>✓ ¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018</li> </ul>	<p><b>Objetivo General:</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.</li> <li>✓ Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018.</li> <li>✓ Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018</li> </ul>	<p>El financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018 tienen características propias.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. El tipo de investigación</b> Cuantitativo y cualitativo</li> <li><b>2. Nivel de investigación de la tesis</b> Nivel descriptivo</li> <li><b>3. Diseño de la investigación</b> Descriptivo simple – no experimental</li> <li><b>4. El universo y muestra</b> <b>Universo:</b> 13 propietarios y administradores <b>Muestra:</b> 13 propietarios y administradores</li> <li><b>5. Plan de análisis</b> análisis descriptivo</li> </ol>

#### **4.7 Principios éticos**

Se definieron cuatro principios:

##### **a.- Consentimiento informado.**

Mediante este principio aseguraremos que los representantes de las carpinterías participen en la investigación siempre y cuando sea compatible con sus valores, intereses y preferencias. La información que se brindó a los representantes de las carpinterías y farmacias se les entregó en un lenguaje y de forma comprensible.

##### **b.- Anonimato.**

Se aplicó el cuestionario a los micro empresarios indicándoles a los trabajadores que la investigación fue anónima y que la información obtenida será solo para fines de la investigación.

##### **c.- Respeto a los sujetos inscritos.**

1.- Se permitió que los representantes de las carpinterías cambien de opinión si la investigación no concuerda con sus intereses y preferencias.

2.- Se respetó la privacidad de cada gerente en la investigación, de acuerdo a las reglas que se planteó al momento de hacer la encuesta se trabajara bajo la confidencialidad de sus datos.

##### **d.- Honestidad.**

Se informó a los representantes de las carpinterías los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

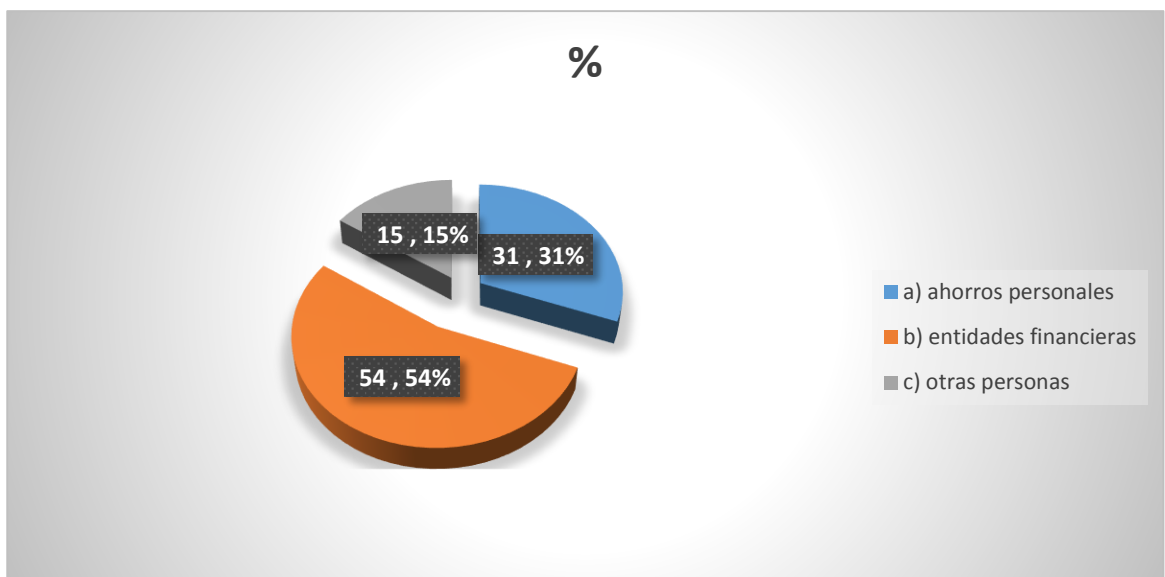
## V. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

Tabla 1  
*Forma de financiamiento para la micro empresa*

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Ahorro familiar	7	54
b) Entidad financiera	4	31
c) Otras personas	2	15
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



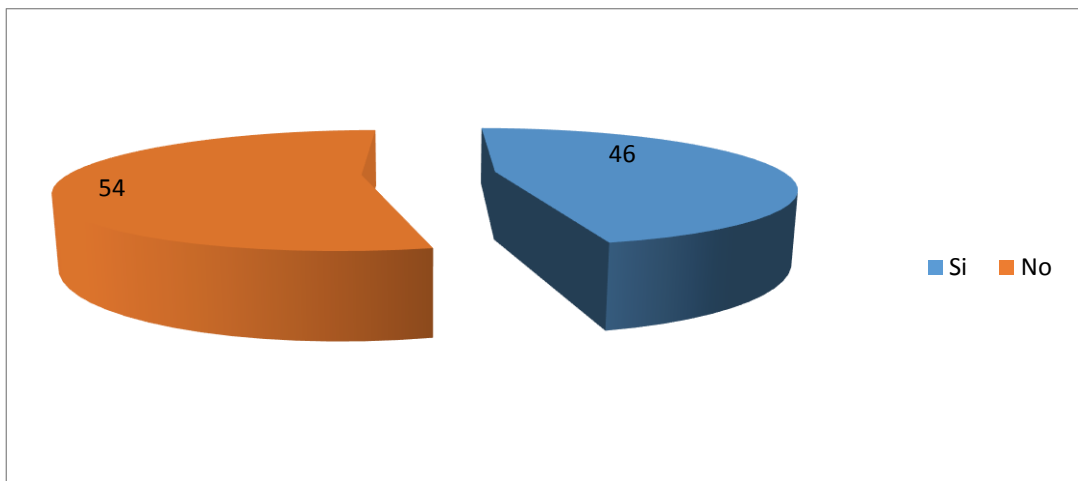
**Figura 01:** Forma de financiamiento para la micro empresa

**Interpretación:** Del total de la muestra, el 31% mencionaron que accedió al financiamiento de una entidad financiera, el 54% mencionaron que su fuente de financiamiento fueron sus ahorros familiares y el 15% mencionaron que el financiamiento lo realizaron a través de otras personas.

Tabla 2  
Utilizaron el ahorro familiar para financiar las actividades.

<b>Datos obtenidos en la encuesta</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	7	54
No	6	46
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



**Figura 02:** Utilizaron el ahorro familiar para financiar las actividades.

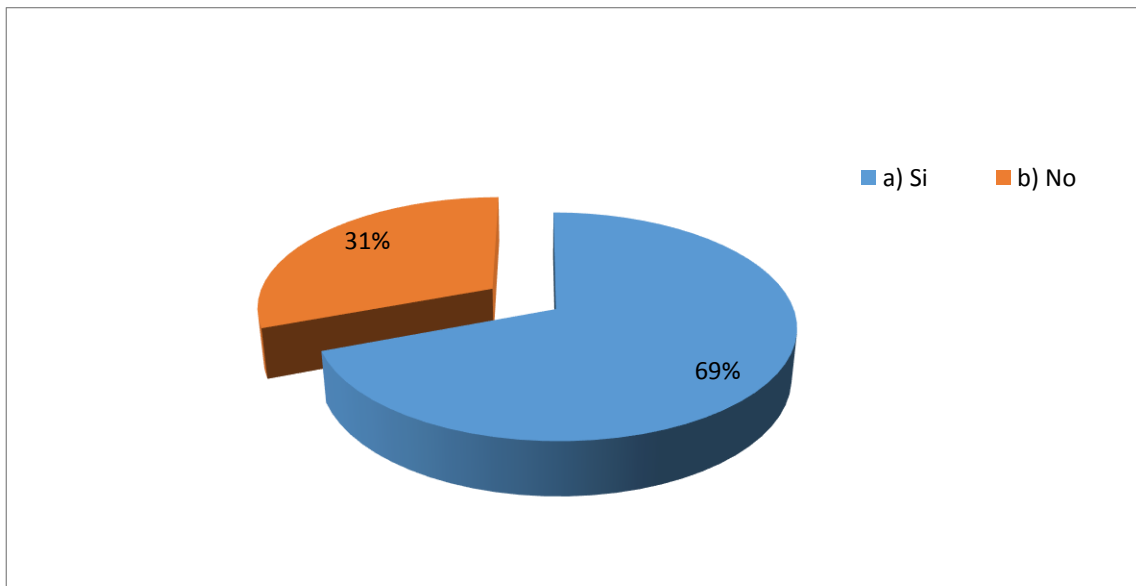
**Interpretación:** Del total de muestra, el 46% mencionaron que no hicieron uso de sus ahorros familiares y el 54% dijeron que sí.



Tabla 3  
Utilizaron el financiamiento externo para el negocio

<b>Datos obtenidos en la encuesta</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



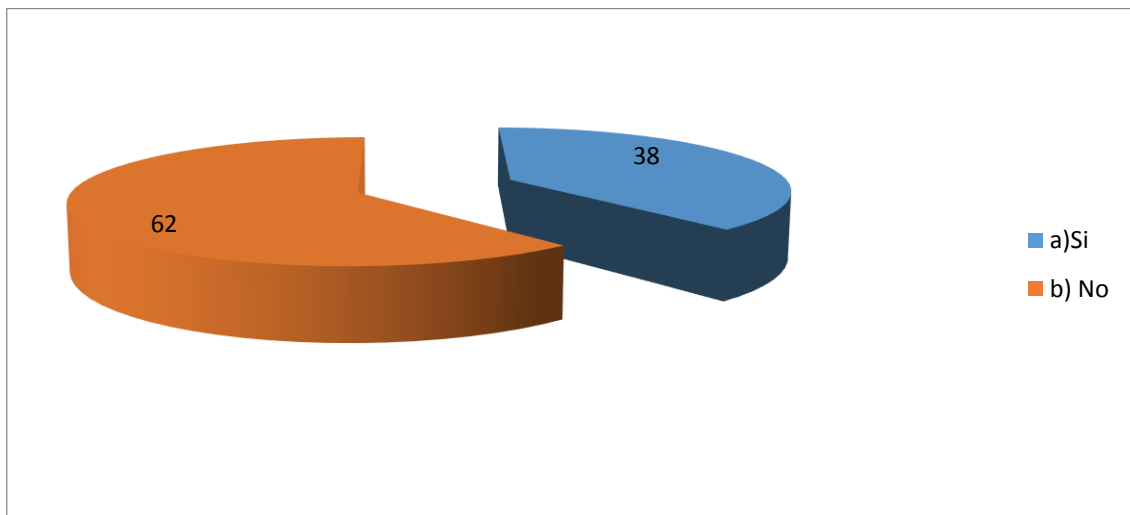
**Figura 03:** Utilizaron el financiamiento externo para el negocio

**Interpretación:** Del total de muestra, el 69% mencionaron que si utilizó una fuente de financiamiento externo para su MYPE y el 31% mencionaron que no.

Tabla 4  
Utilizaron el financiamiento interno para el negocio

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Si	5	38
b) No	8	62
<b>TOTAL</b>	13	100

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



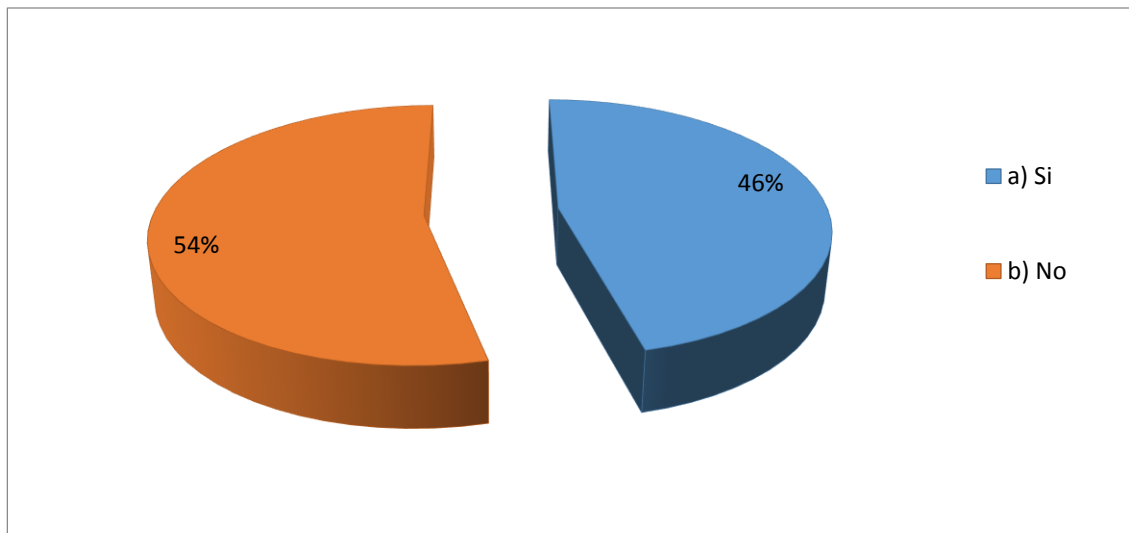
**Figura 04:** Utilizaron el financiamiento interno para el negocio

**Interpretación:** Del total de muestra, el 62% mencionaron que si utilizó una fuente de financiamiento interno para su MYPE y el 38% mencionaron que no.

Tabla 5  
Emplearon los papeles comerciales para financiar el negocio

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Si	6	46
b) No	7	54
<b>TOTAL</b>	13	100

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



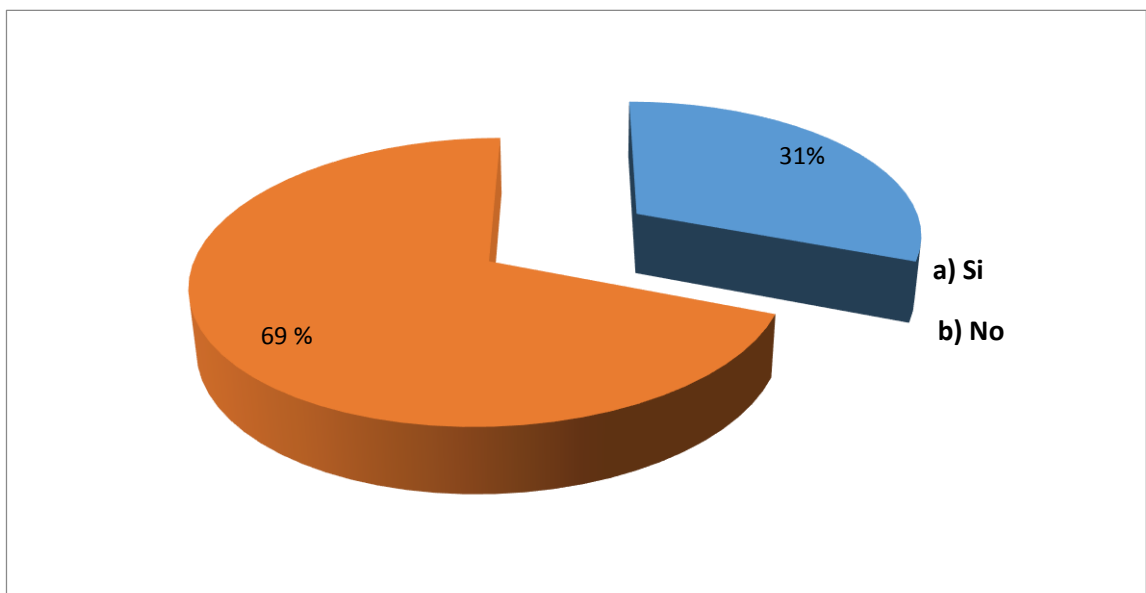
**Figura 05:** Emplearon los papeles comerciales para financiar el negocio

**Interpretación:** Del total de la muestra, el 46% mencionaron que si emplearon papeles comerciales para poder financiar su negocio y el 54% dijeron que no.

Tabla 6  
Emplearon líneas de descuento para financiar la empresa

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Si	4	31
b) No	9	69
<b>TOTAL</b>	13	100

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



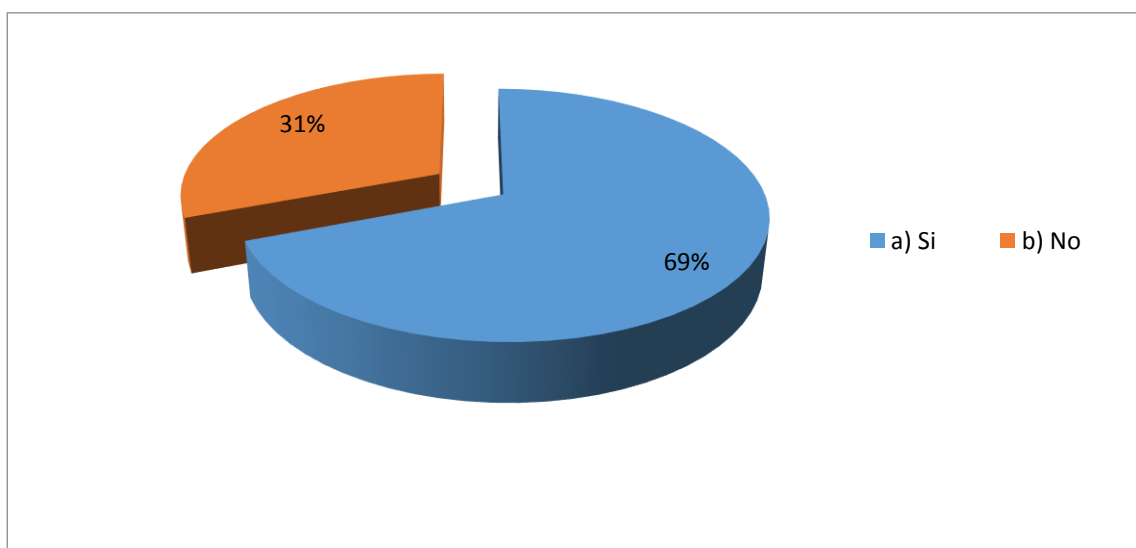
**Figura 06:** Emplearon líneas de descuento para financiar la empresa.

**Interpretación:** Del total de la muestra, el 31% mencionaron que si emplearon líneas de descuento para poder financiar su empresa y el 69% dijeron que no.

Tabla 7  
Acudieron a entidades financieras para financiar el negocio

<b>Datos obtenidos en la encuesta</b>	<b>f<sub>i</sub></b>	<b>%</b>
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	13	100

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



**Figura 07:** Acudieron a entidades financieras para financiar el negocio

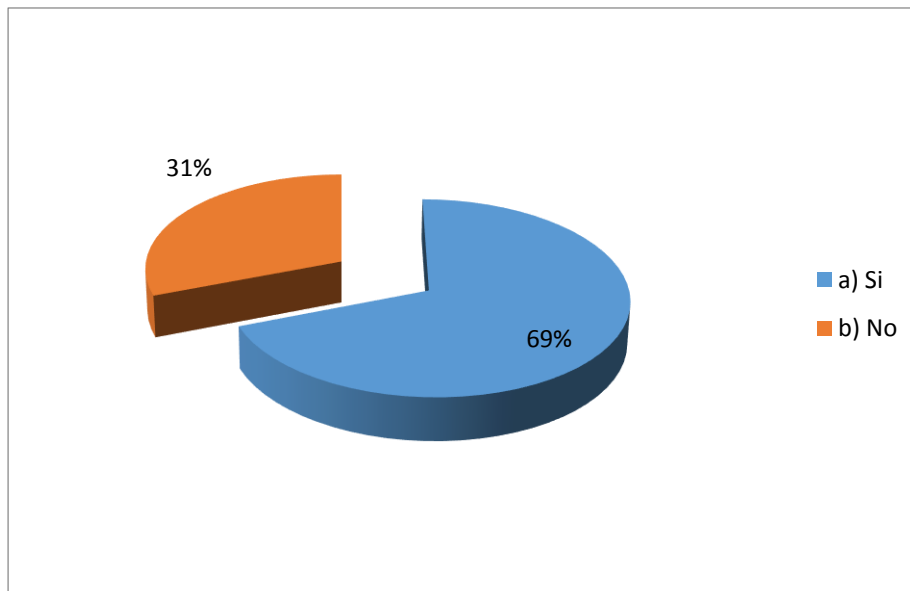
**Interpretación:** Del total de la muestra, el 69% mencionaron que sí acudió a una entidad financiera para financiar su negocio y el 31% manifestaron que no.

Tabla 8

Se capacita al personal en entidades oficiales

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Si	9	69
b) No	4	31
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



**Figura 08:** Se capacita al personal en entidades oficiales

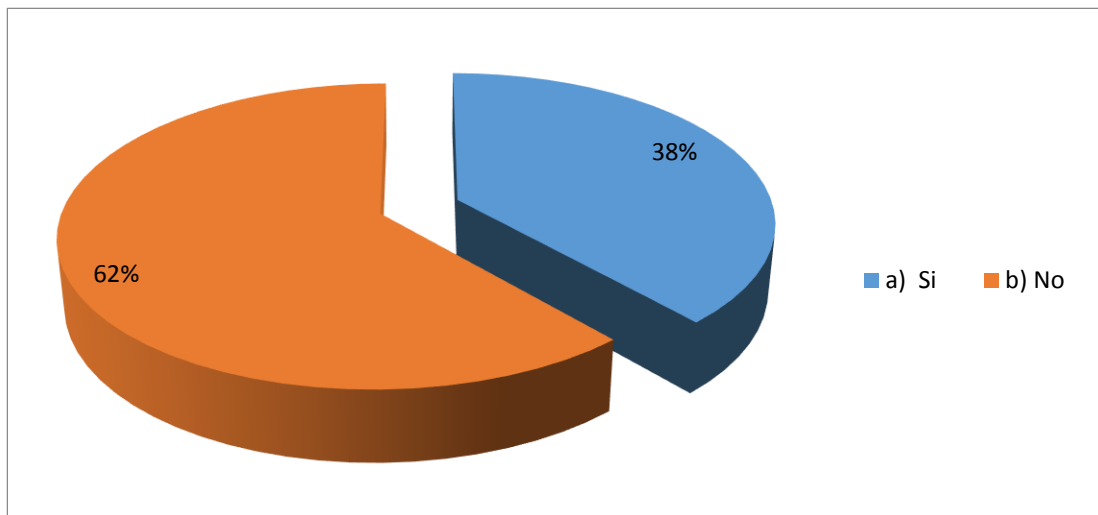
**Interpretación:** Del total de la muestra, el 69% manifestaron que su MYPE si capacita a sus trabajadores y el 31% dijeron que no.

Tabla 9

Se capacita a los colaboradores en el sistema extraescolar o no convencional

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) Si	5	38
b) No	8	62
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



**Figura 09:** Se capacita a los colaboradores en el sistema extraescolar o no convencional

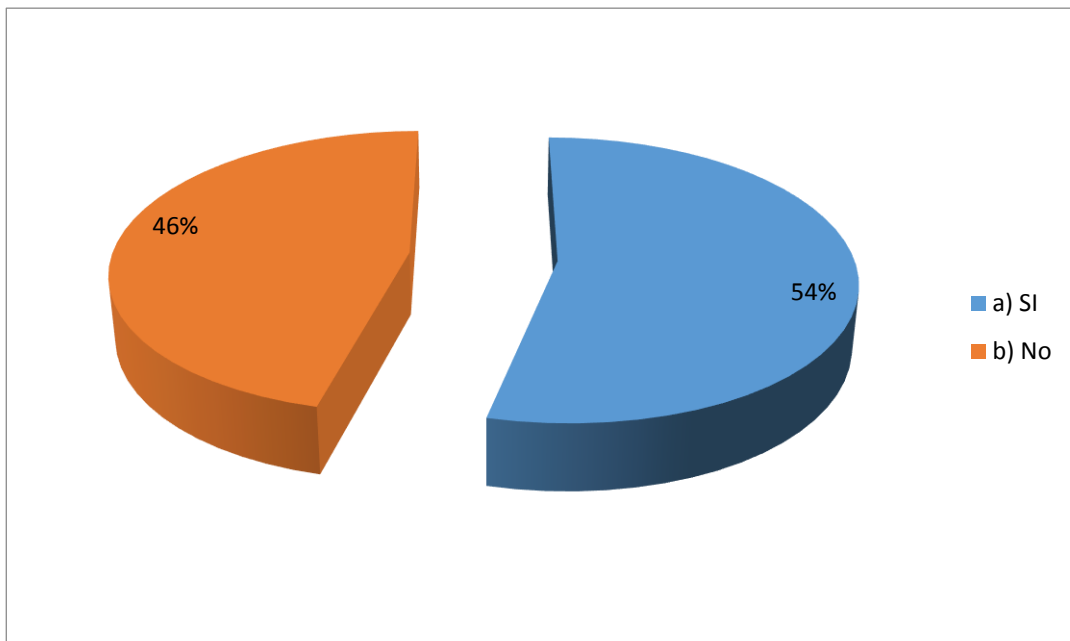
**Interpretación:** Del total de la muestra, el 38% mencionaron que su MYPE si capacita a sus trabajadores mediante el sistema no convencional y el 62% mencionaron que no.

Tabla 10

Consideran que los trabajadores han adquirido habilidades y capacidades con la experiencia diaria

Datos obtenidos en la encuesta	fi	%
a) SI	7	54
b) No	6	46
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Datos recopilados en la encuesta a los representantes de las carpinterías de Huaraz.



**Figura 10:** Consideran que los trabajadores han adquirido habilidades y capacidades con la experiencia diaria

**Interpretación:** Del total de la muestra, el 54% mencionaron que sus trabajadores si han adquirido habilidades y capacidades en su experiencia diaria y el 46% mencionaron que no.



## **4.2 Análisis de resultados**

### **Con relación al Financiamiento**

En la investigación realizada se tiene que el 31% de empresarios accedieron a financiar su MYPE mediante una entidad financiera y el 54% a través de ahorros familiares. Los resultados obtenidos se relacionan con lo mencionado por Maguiña (2013) donde señala que el 43.8% accedió a créditos para financiar su MYPE, el 57,2% lo obtuvo de bancos comerciales y el 42.3% de las Cajas Rurales o Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. De este financiamiento las MYPE destinaron el 37.5% para su capital de trabajo, el 12.5% para poder adquirir activos fijos y el 31.3% para capacitar a sus trabajadores y poder pagar sus deudas.

Respecto a la forma de financiamiento, el 54% dijeron haber recurrido al ahorro familiar, este resultado obtenido se relaciona con lo mencionado por Ramírez (2014) donde señala que: El 71% de los encargados de las MYPE fueron de género masculino; el 48% de los administrativos tenían edades entre 30 y 39 años; el 40% de las MYPE tuvieron nivel tecnológico; el 71% de las MYPE fueron de finanzas privadas; el 47% de los encargados de la MYPE son Licenciados en Administración; el 36% tuvo como fuente de financiamiento el préstamo otorgado por familiares y amigos; así también el mismo porcentaje; es decir; el 36% lo recibió de entidades bancarias; respecto a las fuentes de financiamiento a corto plazo; el 48% de las MYPE tuvo como fuente de financiamiento créditos comerciales; el 48% de los encargados de las MYPE mencionaron que su MYPE es rentable económica y

financieramente; también el 48% de los encargados de las MYPE mencionaron que la rentabilidad de su empresa aumento debido a las ventas.

El 69% de los empresarios mencionaron que si hicieron uso del financiamiento externo para financiar su MYPE. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Paredes (2014) donde señala que: el total de los encuestados mencionaron que, si accedieron a créditos financieros, de estos el 50% lo ha invertido en mejorar sus empresas; el 65% menciona que no accedió a un financiamiento externo, el 45% accedió a un financiamiento interno, el total de encuestados mencionaron que se sienten satisfechos con las tasas de interés respectivas, así como también consideran que el financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad de su empresa.

En nuestra investigación, tenemos que el 38% mencionaron que si hizo uso de una fuente de financiamiento interno para financiar su MYPE. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Castillo (2015) donde señala que: el 75% de los encargados y jefes de las MYPE accedieron a préstamos entre 3,000 y 10,000 nuevos soles, el 56% mencionaron que accedieron a una fuente de financiamiento interno, el total de los encuestados accedieron a préstamos de los bancos, el 50% de los encuestados mencionaron que la tasa de interés mensual por su crédito fue de 1.5% a 2.5%, el 75% de los empresarios mencionaron que invirtieron el crédito obtenido como parte de su capital de trabajo, el total de encuestados mencionaron que el crédito obtenido les ayudo a mejorar la rentabilidad de su microempresa.

De acuerdo a la investigación realizada, el 46% de los encuestados mencionaron que si hizo uso de papeles comerciales para el financiamiento de su MYPE. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Casanova (2015) donde

señala que: los préstamos solicitados por los empresarios fueron otorgados por las entidades financieras como EDYFICAR y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa las cuales cuentan con una tasa de interés anual del 26% y 29% respectivamente, estos préstamos se otorgan a plazos que varían entre 6 meses y un año. Los empresarios destinan estos préstamos como su capital de trabajo donde su rotación debe de ser rápida de tal manera que se pueda recuperar la inversión. También se observó que el financiamiento fue adecuado debido a que permitió la mejora de la rentabilidad de las MYPE, pues se logró aumentar las ventas controlando los costos y esto se reflejó en el incremento de las ganancias; también se pudo observar que los costos de oportunidad fueron mayores a los capitales invertidos, esto debido a que en la ciudad de Huarney existe una gran demanda.

En el estudio realizado se obtuvo que el 31% de los encuestados mencionaron que si hicieron uso de líneas de descuento para financiar su MYPE. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Pino (2013) donde señala que: los empresarios mencionaron que el 20% de sus trabajadores fueron capacitados en temas referentes al crédito financiero y manejos empresarial, el 90% de los empresarios consideran que la capacitación es una inversión para la organización, el 78% de los microempresarios mencionaron que utilizaron papeles comerciales para poder acceder a un préstamo.

En el estudio realizado se obtuvo que el 69% de los encuestados mencionaron que si recurren a una entidad financiera para acceder a un préstamo. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Luna (2013) donde señala que: el 60% de los encuestados consideran que el estado no realiza capacitaciones en estos temas, el 50% de los empresarios afirma que las empresas heladeras capacitan a sus

trabajadores luego de obtener algún préstamo, El 70% de los empresarios mencionaron que las ganancias obtenidas de la rentabilidad lo destinan a solventar económicamente a su familia. Este mismo porcentaje considera que para su MYPE sea sostenible tiene que tener en cuenta la aplicación de buenas prácticas laborales, la capacitación de sus trabajadores y una adecuada administración; también el 40% de los empresarios mencionaron que las empresas heladeras deben invertir entre el 5% a 7% de sus ganancias en capacitar a sus trabajadores.

### **Con Relación a la Capacitación**

Del estudio realizado se obtuvo que el 69% de los encuestados menciona que capacita a los trabajadores de su empresa. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Casanova (2015) donde señala que: el 100% de las MYPE tienen 5 años de desarrollo de tal manera que se puede afirmar que son estables, estas MYPE tienen menos de 5 trabajadores, el 33.3% de las MYPE tienen capital propio y el 66.7 trabaja con capital externo los préstamos solicitados por los empresarios fueron otorgados por las entidades financieras como EDYFICAR y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa las cuales cuentan con una tasa de interés anual del 26% y 29% respectivamente, estos préstamos se otorgan a plazos que varían entre 6 meses y un año. Los empresarios destinan estos préstamos como su capital de trabajo donde su rotación debe de ser rápida de tal manera que se pueda recuperar la inversión.

Del estudio realizado se obtuvo que el 38% de los encuestados menciona que capacita a los trabajadores de su empresa mediante el sistema no convencional. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Ramírez (2014) donde señala que: El 71% de los encargados de las MYPE fueron de género masculino; el 48% de los

administrativos tenían edades entre 30 y 39 años; el 40% de las MYPE tuvieron nivel tecnológico; el 71% de las MYPE fueron de finanzas privadas; el 47% de los encargados de la MYPE son Licenciados en Administración; el 36% tuvo como fuente de financiamiento el préstamo otorgado por familiares y amigos; así también el mismo porcentaje; es decir; el 36% lo recibió de entidades bancarias; respecto a las fuentes de financiamiento a corto plazo; el 48% de las MYPE tuvo como fuente de financiamiento créditos comerciales.

Del estudio realizado se obtuvo que el 54% de los encuestados menciona que sus trabajadores han adquirido habilidades y capacidades debido al quehacer diario. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Aguirre (2015) donde señala que: el 88% de los encuestados mencionaron que fueron capacitados para poder acceder a un préstamo y el 63% mencionaron que fueron capacitados en temas referentes al marketing y ventas empresariales.

### **Con Relación a la Rentabilidad**

Este indicador permite establecer el margen de las ganancias netas esperadas por la empresa respecto a las ventas realizadas, se tiene que el margen de ganancias netas en el año 2016 fue del 0.05%. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Blas (2013) donde señala que: del total de los encuestados el 2% mencionaron que aumentaron sus ventas luego de invertir como capital el financiamiento otorgado por un banco, esto permitió mejorar la rentabilidad económica de su empresa.

Este índice también nos permite medir la productividad del capital propio de la empresa, que para el año 2016 fue de 0.1%. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Pino (2013) donde señala que: del total de encuestados, casi la totalidad de los empresarios dijeron que el préstamo obtenido ha logrado mejorar la

rentabilidad empresarial en los 2 últimos años, el patrimonio tuvo un incremento del 3% respecto al año anterior.

Este indicador permite analizar la disponibilidad del saldo de las ganancias para poder enfrentar los gastos de ventas y administrativos de la empresa, el margen de ganancia bruta para el año 2016 es de 0.07%. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Pino (2013) donde señala que: del total de encuestados, el 90% de los empresarios mencionaron que el préstamo obtenido ha logrado mejorar la rentabilidad empresarial en los 2 últimos años, el patrimonio tuvo un incremento del 3% respecto al año anterior. Además, se obtuvo como margen de ganancia bruta un 4.07% esto hace que las MYPE del sector veterinarias de la Ciudad de Chimbote sean rentables.

Este indicador también permite determinar la rentabilidad de los activos demostrando la eficiencia de su utilización, la rentabilidad de los activos es de 0.07% para el año 2016. Este resultado se relaciona con lo mencionado por Aguirre (2013) donde señala que: del total de los empresarios encuestados, el 8% mencionaron que el crecimiento de su liquidez corriente se debe a la venta de insumos agrícolas, también se logró un incremento patrimonial del 14% debido a que la rentabilidad de los insumos agrícolas fue positiva, Los activos de la empresa se incrementaron en un 11.56% respecto al año anterior esto hace que las MYPE tengan una tendencia a ser rentables.

## **VI. CONCLUSIONES**

- a.** Se han descrito las principales características del financiamiento de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, encontrando que la mayoría acude a entidades financieras y algunos utilizan sus ahorros familiares, es así que prefieren el financiamiento externo para su micro empresa; generalmente no utilizan los papeles comerciales, y muy pocos utilizan las líneas de descuento como instrumento financiero.
- b.** Se han descrito las principales características de la capacitación de la MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, donde la mayoría precisó que la capacitan a sus colaboradores en las instituciones con reconocimiento oficial; sin embargo, poco más de la mitad de los empresarios afirmaron que han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana y gracias a su habilidad y capacidad en la experiencia cotidiana que les facilita tener opciones de manejar su MYPE.
- c.** Se ha descrito las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías en la provincia de Huaraz, la rentabilidad neta, rentabilidad patrimonial y la rentabilidad del activo son los adecuados, debido a que especialmente las herramientas y equipos tienen una larga vida útil, lo que demuestra que la rentabilidad que tienen las carpinterías es buena.
- d.** Quedan determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, el financiamiento respondió favorablemente debido a que participaron con créditos de entidades financieras, y con respecto a la capacitación deben tener en cuenta que los micro empresarios deben capacitar a los trabajadores con reglamentos de sistema

extraescolar de los últimos años, para que los trabajadores tengan un desenvolvimiento estable y bueno en su micro empresa, y con respecto a la rentabilidad debido a que la MYPE muestra una buena rentabilidad que incremento el patrimonio de la empresa y mejoro también el capital de trabajo en los últimos años.



## VII. RECOMENDACIONES

- a. Se les recomienda a las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, dada la creciente tendencia de los microempresarios a solicitar financiamiento se debe informar a los microempresarios sobre la mejor forma de hacer uso del financiamiento interno y externo, así como elegir la tasa de interés más baja. Por otro lado, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas de la creciente solicitud de créditos de las entidades financieras por parte de las MYPE, se les recomienda también a utilizar ahorros familiares como capital de trabajo para emprender más el negocio.
- b. Dado que la capacitación de los trabajadores de las MYPE es mínima, se deben programar charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación de los trabajadores para el desarrollo de las MYPE en base al sistema escolar de los últimos años, así como también la realización de estudios explicativos para determinar que las capacitaciones que realizan las instituciones son con reconocimiento oficial otorgando certificados de validez.
- c. Los microempresarios del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz deben de crear sucursales, para hacer crecer su MYPE en las principales calles o avenidas de la provincia de Huaraz para aumentar el volumen de las ventas, ya que les va ayudar a mejorar más la rentabilidad de las carpinterías y ello va servir para pagar los préstamos o también pagar a los proveedores; es así que la rentabilidad patrimonial va aumentar y para eso se debe buscar asesorías de profesionales y más socios que puedan invertir y que les ayude a hacer los análisis de la

rentabilidad que tiene cada negocio y así hacer el cálculo de manera eficiente cada indicador de la rentabilidad.

- d. Se les recomienda a los microempresarios del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, deben de trabajar con sus recursos propios y además trabajar con créditos financieros como una línea de base para mantener y/o fomentar su capital de trabajo, con respecto a la capacitación se debe capacitar al personal de sus trabajadores para que puedan tener mejor calidad de trabajo y también al obtener créditos financieros los empresarios deben de hacer un capacitación de análisis financiero para elegir el tipo que le convenga al obtener préstamo, con respecto a la rentabilidad va crecer con mejorar e invertir en nuevos locales y también ayuda mejorar el capital de trabajo para ello es necesario tener la ayuda de un profesional que esté capacitado para realizar un análisis contable de la rentabilidad que maneja la MYPE.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Acedo, M. (2010).** *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España entre 2007 y 2009.* Tesis para optar el grado de doctorado en la universidad de España. Recuperado de:

<https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detno>  
[t](#)

**Aguirre, A. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeña empresas sector comercio insumos agrícolas - distrito de Chimbote, periodo 2011-2012.* Tesis para obtener la licenciatura en la universidad de ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028122>

**Alvarado, E. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Ica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034365>

**Adriani, A (2009).** *Definición de las MYPEs en las acciones empresariales.* Recuperado de:

[http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro\\_de\\_oro\\_i\\_2828\\_may29\\_28129.pdf](http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro_de_oro_i_2828_may29_28129.pdf)

**Alberto, D. (2011).** *Análisis de rentabilidad económica y financiera y las propuestas de mejoramiento de las MYPE.* Recuperado de:

<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>

**Aparicio, M. (2012).** *Los tipos y conflictos en el financiamiento de los mercados financieros.* Recuperado de:

[http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/20647/1/01\\_treball\\_final\\_parte1.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/20647/1/01_treball_final_parte1.pdf)

**Alarcón, F. (2011).** *Teorías de la estructura financiera.* Recuperado de:

<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en>

**Ávila, D y Sánchez, T. (2012).** *Las MYPE.* Trabajo de investigación. Recuperado de:

<http://gestion.pe/economia/gobierno-publica-nuevo-regimen-MYPE-tributario-que-consiste-y-quienes-se-beneficiaran-2177569>

**Blas, E. (2013).** *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011.* Tesis para obtener la licenciatura en la universidad de ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034390>

**Bebczuk, R. (2010).** *Acceso al financiamiento de las Pyme en la Argentina.* Tesis para obtener la licenciatura en Administración en la universidad de Argentina. Recuperado de:

<http://www.cepal.org/es/publicaciones/5207-acceso-al-financiamiento-de-las-pymes-en-argentina-estado-de-situacion-y>

**Casanova, L. (2015).** *Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011.* Tesis para obtener el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036066>

**Castillo, D. (2015).** *Caracterización del financiamiento de las micro y la pequeña empresa del Perú: Caso de las MYPE del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de CHIMBOTE. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036910>

**Dionicio, S. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039596>

**Díaz, C. (2010).** *El financiamiento de las MYPE.* Recuperado de:

<https://www.stat.auckland.ac.nz/~iase/publications/dissertations/07.Diaz.Dissertation.pdf>

**Domínguez, J. (2010).** *La segmentación de los mercados financieros.* Recuperado de:

<https://www.fing.edu.uy/inco/proyectos/fusion/dominguez-thesis.pdf>

**Espinoza, C. (2008).** Docente universitario de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, manifiesta que las MYPE en el Perú

**Farfán, R. (2013).** Informalidad y financiamiento de las MYPEs rubro picanterías en Catacaos Piura, año 2012. Tesis para optar el grado de doctorado en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034339>

**Ferruz, C. (2004).** Defunciones del financiamiento en las MYPE. Recuperado de:

<http://www.revista-eea.net/documentos/23136.pdf>

**Gachpin, H. (2013).** *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE licoreras en México.* En México, para optar el grado de bachiller en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-de-las-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>

**González & Álvarez (2010).** *Financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica.* Tesis para optar el título profesional de Lic. En administración de empresas. Recuperado de:

<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5211/lcl3261.pdf;jsessionid=08662CB3E8BBED952049CA48DBC46F9B?sequence=1>

**Guzmán, F. (2010)** *Tipos de capacitación en el aprendizaje.* Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/echelone/tecnicas-de-capacitacin>

**Kong, D & Moreno, T. (2014).** *Tesis de titulación sobre Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del Distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 –2012.* Tesis para optar la licenciatura en Administración en la universidad de Chiclayo. Recuperado de:

<http://tesis.usat.edu.pe/jspui/handle/123456789/338>

**Lira, M. (2009).** Manifiesta que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar las MYPE es el financiamiento.

**Luna, L. (2013).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013.*

Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Apurímac. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034428>

**Maguiña, G. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro venta de carnes rojas del distrito de Huaraz, periodo 2011 – 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035438>

**Medrano, M. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y la pequeña empresa del sector comercio - rubro artesanía asháninca del anexo de Pampa Michí distrito de Perene provincia de Chanchamayo periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chanchamayo. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034429>

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

[http://www.planning.com.co/bd/valor\\_agregado/Julio1999.pdf](http://www.planning.com.co/bd/valor_agregado/Julio1999.pdf)

**Muñoz, M. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPE del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:

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

**Osorio, F. (2015).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro artesanía del distrito de*



*Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la ULADECH –Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040268>

**Otero, R. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector textil - rubro confecciones del comercio comercial gamarra, La Victoria.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de la Victoria. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034246>

**Paredes, M. (2014).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari-Ancash, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de ULADECH- Huaraz. Recuperado de:

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

**Peña, T. (2014).** *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPEs del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034170>

**Pino, T. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del 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=00000028130>

**Prevé, C. (2010).** *La rentabilidad de las empresas.* Tesis para optar el título  
profesional de contador público en la universidad de Cuba. Recuperado de:

[http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-  
empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf](http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf)

**Ramírez, L. (2014).** *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las  
MYPE de sector comercio - rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2014.*  
Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de  
ULADECH – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040247>

**Rangel, H. (2011).** *El sistema nacional de capacitación para las mejoras de las  
MYPE.* Recuperado de:

[http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro\\_de\\_oro\\_i\\_2828\\_may29\\_28129.pdf](http://www.ipae.pe/sites/default/files/libro_de_oro_i_2828_may29_28129.pdf)

[f](#)

**Rosales, A. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la  
rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro hostales y restaurantes  
de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013.*

Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

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

**Trigoso, F. (2013).** El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPE del sector hotelero de Huaraz 2012. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Uladech - Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

**Saavedra, T. (2010).** *Definición de la capacitación.* Recuperado de:

<http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

**Soria, D. (2013).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011.* Tesis para optar la licenciatura en Administración en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034190>

**Vega, R. (2014).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Huancavelica. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

**Zevallos, A. (2012).** *Importancia de la capacitación*. Recuperado de:

[http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/familia\\_chamba/2014/familia\\_chamba\\_02-2014.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/familia_chamba/2014/familia_chamba_02-2014.pdf)

# **ANEXOS**

Anexo 01: Estados de financieros

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2016  
EXPRESADO EN SOLES**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	24575.40	Cuentas por pagar comerciales ter.	5240.00
cuentas por cobrar comerciales	4650.00		
Existencias	12450.60	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>5240.00</b>
		<b>Pasivo no corriente</b>	
		Obligaciones financieras	6700.00
<b>Total activo corriente</b>	<b>41676.00</b>	<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>6700.00</b>
<b>Activo no corriente</b>		<b>Patrimonio neto</b>	
Inmueble maquinaria y equipo	8345.00	Capital	24306.00
Deprec. Y amortización acumulada	-7325.00	Resultados acumulados	6450.00
<b>total activo no corriente</b>	<b>1020.00</b>	<b>Total patrimonio neto</b>	<b>30756.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b><u>42,696.00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b><u>42,696.00</u></b>

**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO  
POR FUNCIÓN**  
(Expresado en Soles)

**INGRESOS OPERACIONALES**

Ventas Netas (Ingresos operacionales)		65,460.00
Otros Ingresos Operacionales		7,245.00
		<hr/>
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>		<b>72,705.00</b>
Costo de Ventas (operacionales)		-21,000.00
		<hr/>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>51,705.00</b>
Gastos de Ventas	-16,906.59	
Gastos de Administración	-30,307.80	-47,214.39
		<hr/>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>4,490.61</b>
Participación de los trab. 8%		-359.25
		<hr/>
<b>UTILIDAD DESPUES DE PART. DE I. RENTA</b>		<b>4,131.36</b>
Impuesto a la Renta 28%		-1,156.78
		<hr/>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>2,974.58</b>
		<hr/> <hr/>

## Anexo 2

### CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las**

**MYPE del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del MYPE para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018”** Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y sólo servirán para fines académicos y de investigación. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación

Encuestador (a): ...

Fecha: .../...../.....

1. ¿Cómo obtuvo usted financiamiento para su micro empresa?
  - a. Ahorros familiares
  - b. Amigos y/o familiares
  - c. Otros terceros
2. Usted utilizó sus ahorros familiares para financiar su micro empresa
  - a. Si



- b. No
3. Usted utilizó financiamiento externo para su micro empresa
- a. Si
  - b. No
4. Usted utilizó financiamiento interno para su micro empresa.
- a. Si
  - b. No
5. Usted utilizó papeles comerciales para poder financiar su micro empresa.
- a. Si
  - b. No
6. Usted utilizó líneas de descuento como instrumento financiero para su micro empresa.
- a. Si
  - b. No
7. Usted recurre a entidades financieras para obtener préstamo para su micro empresa.
- a. Si
  - b. No
  - c. No opina
8. ¿La empresa capacita a sus trabajadores en instituciones con reconocimiento oficial?
- a. Si
  - b. No

9. ¿La empresa capacita a sus trabajadores en el sistema extraescolar o no convencional?
- a. Si
  - b. No
10. ¿Considera usted que los trabajadores han adquirido su habilidad y capacidad con la experiencia cotidiana?
- a. Si
  - b. No