

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
CAFETERÍA DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2015.**

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

AUTORA:

BACH. DELICIA MARI VALERIO COCHACHIN

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2016

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO
CAFETERÍA DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2015.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rashta Lock

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, ser el manantial de vida y darme lo necesario para seguir adelante día a día para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor, y agradezco a cada miembro de mi familia a mi Padre, en especial a mi Madre, por su apoyo incondicional.

A la Universidad católica los ángeles de Chimbote (ULADECH), por haberme dado la oportunidad de pertenecer a la prestigiosa institución.

A mi docente tutor de tesis Dr. CPCC Suárez Sánchez Juan de Dios, por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestras tesis, por su apoyo ofrecido en este trabajo, por haberme transmitido los conocimientos obtenidos y haberme llevado paso a paso en el aprendizaje para poder llegar a concluir esta investigación llamada tesis.

Delicia Mari.

DEDICATORIA

A mi madre, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor. A mi padre por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis Hermanos Rubén, Margarita y Ana, para que esto les sirva como fuente de motivación y orgullo.

A todas mis amigas y compañeros de estudio, que de una manera u otra apoyaron para cumplir con este sueño y fueron guiando mis pasos ayudando a superar las adversidades y compartiendo alegrías y a todas aquellas personas que aportaron sus conocimientos para la culminación de este proyecto, a todas gracias que Dios me los cuide en todo momento.

Delicia Mari.

Resumen

El presente trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2015, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015. La investigación fue cuantitativa, porque para el procesamiento de los datos utilizamos la matemática y la estadística e instrumentos de medición. La investigación fue no experimental descriptivo, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables de las micro y pequeñas empresas: concluyendo respecto a los empresarios legales de las Mype 100% encuestados: El 75% son adultos y es de sexo masculino, el 50% tienen educación superior universitaria completo, el 25 % superior no universitaria, el 63% de los representantes legales son casados, el 12. % son solteros. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características del financiamiento de la Mype. El 88% obtuvieron el financiamiento bancario, el 12% dicen que el financiamiento es de la propia empresa, el 12% nos dice que son de entidades bancarias y el 63% nos dice que son de entidades no bancarias y el 25% confirmaron que el crédito fue para capital de trabajo el 25% para activo fijo y el 37 % para programa de capacitación, y el 13% en otros, el 12% de los representantes legales nos dicen que se capacitaron en gestión empresarial, 38% se capacitaron en manejo empresarial y el 50% para el otorgamiento de crédito, el 50% de la muestra ha recibido solamente 1 curso de capacitación, y el 50 % no ha recibido ningún curso, el 50% de los microempresarios afirma que la rentabilidad de sus empresas mejoro en los últimos 2 años y el 50% no precisa, el 62% de los microempresarios manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 13% cree que no mejoro la rentabilidad de sus empresas.

Palabra Clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mype.

Abstract

The present investigation called characterization of funding, training and profitability of micro and small companies in the sector service- coffee shop market Huaraz, 2015, had as general objective, to describe the main characteristics of financing, training and profitability micro and small businesses in the service industry - I coffee shop market in the province of Huaraz 2015. the research was quantitative, because for data processing use mathematics and statistics and measuring instruments. The experimental investigation was descriptive, because it only has merely describe the main characteristics of the variables of micro and small enterprises, concluding about the legal business of the MSE 100% respondents: 75% are adults and is male, 50% had complete university education, 25% higher than non-university, 63% are married, the 12% are single. Those surveyed said that the main characteristics of the financing of the MSE. 88% obtained bank financing, 12% say that financing is the company itself, 12% are told that banks and 63% tells us that are not banks and 25% confirmed that the Credit for working capital was 25% for fixed assets and 37% for the training program, and 13% other, 12% tell us they were trained in business management, 38% were trained in business management and 50 % for lending, 50% of the sample received only one training course, and 50% have not received any course, 50% of entrepreneurs said that the profitability of their companies improved in the last 2 years and 50% no precise, 62% of entrepreneurs said that the training did improve the profitability of their companies, and 13% believe that not improve the profitability of their companies.

Keyword: funding, Training, profitability, Mype.

Índice

	Pág.
Título de la Tesis.....	ii
Firma del jurado y asesor.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice.....	viii
Índice de Figuras, tablas y cuadros.....	x
I. Introducción.....	01
II. Revisión de la literatura.....	06
2.1 Antecedentes	06
2.2 Bases teóricas.....	21
2.3 Marco conceptual.....	29
III. Metodología.....	44
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	44
3.1.1 Tipo de investigación.....	44
3.2 Diseño de investigación.....	44
3.2.1 No experimental.....	44
3.2.2 Descriptivo.....	44
3.3 Población y muestra.....	45
3.3.1 Población.....	45
3.3.2 Muestra.....	45
3.4 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	46
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	49
3.5.1 Técnicas.....	49
3.5.2 Instrumentos.....	49
3.6 Plan análisis.....	49
3.7 Matriz de consistencia.....	50
3.8 Principios éticos.....	51
IV. Resultados.....	52
4.1 Análisis de resultados.....	61
V. Conclusiones.....	66

5.1 Conclusiones.....	66
5.2 Recomendaciones.....	67
Aspectos complementarios.....	69
Referencias bibliográficas.....	69
Anexos.....	72

Índice de tablas y figuras

Tabla 1: La edad del representante legal de la empresa.....	52
Tabla 2: Género de representante legal de la empresa.....	52
Tabla 3: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	53
Tabla 4: El estado civil del representante legal de la empresa.....	53
Tabla 5: La formalidad de las Mype del sector servicio rubro cafetería.....	54
Tabla 6: Tiempo de dedicación al negocio en sector servicio rubro cafetería en la Mype.....	54
Tabla 7: El número de trabajadores permanentes de la empresa.....	54
Tabla 8: Forma de financiamiento de la empresa.....	55
Tabla 9: Forma de financiamiento de terceros.....	55
Tabla 10: En el año 2014 los créditos solicitados fueron necesarios para la empresa.....	55
Tabla 11: El plazo del crédito solicitado a la empresa.....	56
Tabla 12: La tasa de interés que pago la empresa por obtener el crédito.....	56
Tabla 13: Forma en que se invirtió el crédito financiero obtenido por la empresa.....	56
Tabla 14: La participación en las capacitaciones.....	57
Tabla 15: Si su personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	57
Tabla 16: La cantidad de cursos de capacitación que recibieron los representantes legales de la empresa.....	57
Tabla 17: El año en que recibieron más capacitaciones los representantes legales de la empresa.....	58
Tabla 18: Si usted como empresario considera la capacitación como una inversión.....	58
Tabla 19: Si usted como empresario considera que la capacitación es relevante para su empresa.....	58

Tabla 20: El tipo de tema en que se capacitaron sus trabajadores.....	59
Tabla 21: El crédito obtenido mejoro la rentabilidad.....	59
Tabla 22: Si usted cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	59
Tabla 23: Si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.....	60
Tabla 24: Si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.....	60
Figura 1: La edad del representante legal de la empresa.....	75
Figura 2: Género de representante legal de la empresa.....	75
Figura 3: Grado de instrucción del representante legal de la empresa.....	76
Figura 4: El estado civil del representante legal de la empresa.....	76
Figura 5: La formalidad de las Mype del sector servicio rubro cafetería.....	77
Figura 6: Tiempo de dedicación al negocio en sector servicio rubro cafetería en la Mype.....	77
Figura 7: El número de trabajadores permanentes de la empresa.....	78
Figura 8: Forma de financiamiento de la empresa.....	78
Figura 9: Forma de financiamiento de terceros.....	79
Figura 10: En el año 2014 los créditos solicitados fueron necesarios para la empresa.....	79
Figura 11: El plazo del crédito solicitado a la empresa.....	80
Figura 12: La tasa de interés que pago la empresa por obtener el crédito.....	80
Figura 13: Forma en que se invirtió el crédito financiero obtenido por la empresa....	81
Figura 14: La participación en las capacitaciones.....	81
Figura 15: Si su personal ha recibido algún tipo de capacitación.....	82

Figura 16: La cantidad de cursos de capacitación que recibieron los representantes legales de la empresa.....	82
Figura 17: El año en que recibieron más capacitaciones los representantes legales de la empresa.....	83
Figura 18: Si usted como empresario considera la capacitación como una inversión.....	83
Figura 19: Si usted como empresario considera que la capacitación es relevante para su empresa.....	84
Figura 20: El tipo de tema en que se capacitaron sus trabajadores.....	84
Figura 21: Si el crédito obtenido mejoro la rentabilidad de su empresa.....	85
Figura 22: Si usted cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	85
Figura 23: Si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.....	86
Figura 24: Si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.....	86

I. Introducción

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos y para ello recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares. El presente trabajo deriva de la línea de investigación denominado: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz; es por ello que hemos considerado pertinente investigar las tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de servicio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea. Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible,

ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las Mype del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas dado que las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Mype En América Latina y el Caribe, las Mype son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mype. A este respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mype.

Las empresas del sector servicio rubro cafetería en el Perú se encuentran en una etapa de crecimiento con vistas al corto, mediano y largo plazo. Los arribos procedentes de la demanda receptora e interna empiezan a moverse con inusitada fuerza.

En la región Ancash, en la provincia de Huaraz hay potencial de cafetería que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial que especifica Villena, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra preocupación en la presente investigación es determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype de empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, porque creemos que, sí las Mype en general, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, además

si se capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables. En este contexto el problema científico es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2015?** Para responder dicho problema, hemos formulado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015. Asimismo, para lograr el objetivo general, se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Describir las principales características de las empresas y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz 2015.
- ✓ Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz 2015.
- ✓ Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz 2015.
- ✓ Describir las principales características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz 2015.
- ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz 2015.

La investigación fue del tipo cuantitativo, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño fue no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las

variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población muestral fue conformada por 8 representantes legales de las empresas de servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizaron la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

El propósito fundamental de este trabajo de investigación es determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las diferentes Empresas de servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, y a través de esta información se buscarán corregir las debilidades y/o deficiencias que presentan. Por tanto, la investigación también se justifica porque nos permitirán tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz.

Por otro lado, los estudios nos servirán de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios rubro cafetería de la provincia de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos.

Los resultados de la investigación, servirán como fuente de información en la comunidad académica de ULADECH – CATÓLICA a más de llenar un vacío existe el sistema de conocimientos teóricos, carentes en este campo. Como bases teóricas se consideran un conjunto de teorías, conceptos, definiciones, principios y leyes normados por el estado peruano para darle un sustento teórico explicado a la investigación.

Vargas (2009) evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos

factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Bebczuk (2010) realizó un estudio acuerdo del acceso al financiamiento de las Pyme en la Argentina: estado de situación y propuestas de política. Sección de Estudios del Desarrollo Santiago de Chile. En su estudio analiza el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. A tal efecto, el estudio revisa críticamente diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre especialistas en el tema. En particular, se cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito y el proceso de selección de deudores y la transparencia de los programas públicos. A partir de este diagnóstico, fundamentado en argumentos teóricos y en distintas fuentes de evidencia para Argentina y otros países, se brindan recomendaciones prácticas para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la inserción de las Pyme en el mercado crediticio.

II. Revisión de Literatura

2.1 Antecedentes.

Internacional

Alberca & Rodríguez (2012) en su investigación titulado: Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete” presentado previo a la obtención del título de ingenieras en finanzas de la Universidad Central del Ecuador. El método que se empleó en la investigación fue el método inductivo o también llamado método científico ya que hemos obtenido conclusiones generales a partir de premisas particulares a través del conocimiento desde la observación de hechos de la realidad realizando análisis de lo observado logrando establecer definiciones claras, pues en el sentido del proceso investigativo es plantear de forma clara el problema de la empresa y comprobar nuestras hipótesis empleando las técnicas de entrevistas muestrales, fichas de investigación, talleres con la finalidad de consolidar el carácter objetivo de los resultados. El presente estudio tuvo como finalidad brindar una propuesta para incrementar la rentabilidad de la empresa. El Carrete que se dedica a la comercialización de productos de bazar, mercería, bisutería en la cual hemos identificado problemas de índole administrativo que imposibilitan el progreso de esta entidad, se ha desarrollado una planificación estratégica que permita corregir estas falencias para mejorar el desempeño empresarial de una manera ordenada y eficaz ya que con estas correcciones ayudarán a la empresa a observar el mundo desde otra perspectiva y así lograr mayor rentabilidad, obteniendo más clientes siendo más competitivos. Uno de los planteamientos que recomendamos es la apertura de un nuevo local comercial en un lugar estratégico de la ciudad de Quito con lo cual se

aumentan las ventas, también proponemos reubicar al personal a este nuevo local que va a ser la nueva matriz y distribuidora de la mercadería para las nueve sucursales que posee.

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

Bebczuk (2010) en su tesis de maestría: Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina, Investigación de tipo cualitativo, nivel descriptivo, tuvo como objetivo identificar las deficiencias en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas en Argentina; donde manifiesta que la asistencia financiera debería focalizarse en pymes que son excluidas del sistema bancario formal, pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la

asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector pyme, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados; En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables; y la solución a esta falla de mercado derivada de problemas informativos involucra tanto al Estado como al sistema financiero y a los propios beneficiarios. Al Estado le cabe la función de proveer, como banca de segundo piso, los recursos financieros para viabilizar los programas de asistencia y de velar, mediante un estricto control profesional de la banca comercial, por su uso adecuado al objetivo social planteado. La banca comercial, por su parte, debería ser la encargada de seleccionar pymes con alta capacidad y voluntad de pago pero que no cumplen, al menos inicialmente, con los requisitos informativos que las entidades aplican normalmente. Dado que esta falla de mercado es la que justifica la presencia estatal en el sistema bancario, sería deseable que la banca pública lidere este proceso. Sin embargo, ni la teoría ni la evidencia acumulada en Argentina u otros países ofrecen argumentos en contra de la participación de entidades privadas como banca de primer piso. Por último, las propias pymes interesadas en estos programas son las responsables de tomar acciones para mejorar la calidad y transparencia de su información contable histórica y proyectada, donde reside el principal obstáculo para insertarse en el mercado de crédito. La asistencia técnica y financiera del Estado puede contribuir a eliminar barreras de costo y culturales que pueden frenar estas iniciativas a nivel interno de cada empresa; la asistencia estatal no debería concretarse única ni necesariamente a través de la provisión de fondeo adicional para aumentar la cartera de créditos pyme de la banca comercial. El tipo de asistencia debería

depender de los objetivos que se fije el Estado. Por ejemplo, además de la concesión de préstamos de bajo costo a las entidades, se podrían subsidiar los gastos administrativos de los bancos o la inversión en mejoras del sistema informático de las empresas, o se podrían conceder garantías parciales de los préstamos realizados por la banca comercial. El objetivo de largo plazo de la asistencia debería ser en todos los casos la inserción de las pymes beneficiarias al mercado de crédito en condiciones competitivas de tasa, plazo y garantías, sin necesidad de apoyo estatal permanente. Por esta misma razón, el esquema debería orientarse principalmente hacia prestatarios no servidos con anterioridad por el sistema financiero.

Villalón del Canto (2012) en su tesis: Instrumentos de Financiación para Pymes; Investigación de tipo cualitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental, planteó como uno de sus objetivos analizar la financiación de las pymes en España, en la cual manifiesta; cuando una empresa precisa realizar inversiones bien sean inversiones de tipo corrientes o inversiones no corrientes, para el desarrollo de su proceso productivo. Lo primero que debe de hacer es analizar la pyme y saber con qué tipo de recursos cuenta para poder financiarse, además manifiesta que, para realizar este análisis, es necesario responder a preguntas como: ¿es mejor financiarse con recursos propios o ajenos?, ¿internos o externos?, ¿a corto o a largo plazo?, ¿nivel de exigibilidad?, la respuesta a estas preguntas dependerá del grado de liquidez del activo o bien a lo que se destine la financiación. Pero también vendrá condicionado por la situación económica, financiera y patrimonial de la pyme y por las implicaciones que cada instrumento

supone, a nivel de costes, garantías, fiscalidad, ventajas, etc. las pymes pueden financiarse mediante dos formas, que son financiación ajena y financiación propia.

Concluye que existe distintos instrumentos a los que puede acudir una pyme para obtener recursos, ya sean de carácter propio o ajeno, si son recursos ajenos, debemos diferenciar su naturaleza que puede ser bancaria, (la más utilizada y conocida por todos), comercial, ayudas públicas y subvenciones, o a la que actualmente se está acudiendo que es la financiación especializada, todo ello dependiendo del bien, producto o servicio que quiera financiar. El principal instrumento de financiación ajena, la financiación bancaria, se está quedando obsoleto, tomando mayor auge otros medios de financiación especializada, que hasta estos años estaban en desuso como son el capital riesgo y business angels, por otro lado manifiesta que ante la falta de financiación externa para las pymes, es la capitalización de las mismas, bien sean acuerdos con los acreedores y proveedores para aplazamientos de cobro y pago, y si es necesario realizar inversiones de importante calado deben acudir a los business angels.

Nacional

Prado (2010) en su tesis titulada: El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mype textil-confecciones de Gamarra. Investigación de tipo cuantitativo, nivel correlacional, diseño deductivo, descriptivo y analítico, en la cual se propuso como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las Mype, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas de textiles confecciones de Gamarra, para lo cual evaluó 81 empresas a través de encuestas y entrevistas aplicados a los gestores y conductores de las empresas en mención en la cual determinó que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa, también manifiesta que existen dos grupos

de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial, por otro lado determinó que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Sector textil confecciones de Gamarra, es el capital de trabajo además el investigador manifiesta que los empresarios deben analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

Casachagua, Espinoza & Flores (2011) en su tesis titulada: El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las Mype del sector comercial de Huancayo, Investigación de tipo cuantitativo, nivel correlacional, diseño deductivo, descriptivo y analítico, en la cual se propusieron como objetivo analizar como el financiamiento influye en la optimización de gestión de las Mype, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas comerciales de Huancayo. Evaluaron varias empresas mediante encuestas y entrevistas, obtuvieron resultado en la que existe dos grupos de empresarios: el primero, desinformado acerca de las formas de financiamiento y el otro grupo concierne a pequeños grupos de empresarios con

conocimientos de herramientas y técnicas de gestión financiera y analizan el financiamiento para obtener mayores beneficios. También determinaron que el principal requerimiento en el financiamiento, en las micro y pequeñas empresas del sector comercial, es el capital de trabajo por lo que recomiendan que antes de obtener un financiamiento se debe analizar todos los riesgos que implican, tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, entre otros, se debe evaluar estos ítems para plantear una correcta forma de endeudamiento, para evitar amenazas y contingencias.

Tello (2014) en su tesis titulado: Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, investigación de tipo mixto, de nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal, en la cual se planteó como objetivo determinar el grado de financiamiento en el capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo para contribuir al crecimiento y desarrollo, en su investigación halló que el 32% obtuvo financiamiento de una entidad financiera y el 68% de una entidad no bancaria; además el 60% que tuvo dificultad para el acceso al financiamiento y 40% que no tuvo dificultades, por otro lado el 26% señaló que es complicado cumplir con los requisitos, ya que el 34% no cuenta con las garantías solicitadas y 40% considera que las tasas de interés son elevadas. Concluye su investigación sosteniendo que el principal problema que enfrentan las Mype del distrito de Pacasmayo, es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo y son las entidades no bancarias las que otorgan una mayor política de financiamiento en dicho lugar. Los obstáculos de las Mype para acceder al crédito son el alto costo, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y solicitud de excesivas garantías, además señala que

existe un tercio de informalidad entre las Mype del distrito de Pacasmayo lo que incide en el cumplimiento para ser sujetos de crédito y así acceder al financiamiento del capital de trabajo.

Trujillo (2010) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento en el sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, determina los siguientes objetivos: Determinar la caracterización del financiamiento en el sector industrial, el tipo de investigación que realizó fue cualitativo, obteniendo las siguientes conclusiones. Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las Mype encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %, el 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino, el 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento. El 75% de las Mype encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio, el 55% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito, el 100% de las Mype encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio, el 65% de las Mype encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente, el 100% de las Mype encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. Respecto a la capacitación. El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación, el 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación. Respecto a las Mype, los empresarios y los trabajadores, el 100% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de

confecciones ropa deportiva), el 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores, el 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia, el 85% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación, el 15% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009, el 60% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. Respecto a la rentabilidad empresarial. El 50% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina, el 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar, el 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Regional

Guevara (2014) en su estudio titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicios. Rubro Restaurantes - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación fue cualitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida

una muestra de 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas su financiamiento es con recursos propios, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores si se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mype en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Así mismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

Lozano (2014) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011. El estudio tuvo por objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las Mype del sector Comercio de las ferreterías en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote, periodo 2011. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 10 Mype de ferreterías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: Respecto al financiamiento de las Mype: El 100% de las Mype encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% - 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. Respecto a la capacitación de las Mype: El 90% de las Mype encuestadas no recibió capacitación y el 30% de las Mype de los encuestados sustenta que la capacitación que reciben sus trabajadores si es una inversión, el 64% de los microempresarios encuestados considera que la

capacitación es relevante para las Mype. Respecto a la rentabilidad de las Mype: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011 y el 20% de los representantes de las Mype manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida.

Torres (2013) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mype del sector servicio– rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito Chimbote, año 2013. La presente tesis, tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mype del sector Servicio, rubro Servicios Integrales de Seguridad y Vigilancia del Distrito de Chimbote, año 2013. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra dirigida de 10 microempresas, de una población de 12, a quienes se les aplico un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta para la recolección de la información, el cual consto de 14 preguntas con alternativas de respuesta. Obteniendo los siguientes resultados: El 60% no ha recibido capacitación y consideran la capacitación como un gasto. Un 80% ha recibido crédito financiero, un 60% lo recibió por lo menos una vez al año, un 60% solicito crédito no bancario y un 50% lo utilizo para comprar activos. Llegando a la conclusión que la mayoría no se ha capacitado y consideran la capacitación como un gasto, la mayoría ha recibido crédito financiero no bancario por lo menos una vez al año y lo han usado para compra de activos.

Ordoñez (2015) en su estudio titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes turísticos del distrito de san Vicente - provincia de Cañete, 2014. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio-rubro restaurantes turísticos

del distrito de San Vicente - Provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Mype de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 27% tienen instrucción superior universitaria completa. Así mismo, el 73% de las Mype encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen entre 2 a más de 3 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las Mype encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación: el 93% de las Mype encuestadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 7% si recibió capacitación en otorgamiento de crédito financiero. y el 7% recibió un sólo curso de capacitación y el 36% de los representantes legales de las Mype se capacitaron en gestión empresarial. Respecto a la Rentabilidad: el 67% de las Mype encuestadas afirma que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 100% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años. Finalmente, se concluye que poco más de las Mype encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Local

Bautista (2015) en su investigación titulado: Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz, 2014. En la presente investigación se logró el objetivo: Determinar que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Pollerías de Huaraz en el 2014. El diseño de investigación fue descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestra estuvo conformado por 26 propietarios y administrativos de las pollerías de la ciudad de Huaraz, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 77% afirmaron la necesidad de fondos económicos mediante el financiamiento para su micro empresa; el 65% afirmaron que mantenían vigente el financiamiento de su micro empresa; el 77% afirmaron pagar puntualmente el financiamiento obtenido; el 73% afirmaron que los objetivos de la capacitación contribuyen a la modernización de la administración privada; el 85% opinaron positivamente que la capacitación brinda la preparación necesaria al trabajador para desarrollar la micro empresa; el 77% opinaron afirmativamente que la tasa de crecimiento del mercado influye en la rentabilidad de su micro empresa; el 73% afirmaron que es necesario cuidar los costos operativos para la rentabilidad de la pollería. Conclusión: queda determinada que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Pollerías de Huaraz en el 2014; en concordancia con los resultados obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico, de acuerdo a los datos e información analizados y explicados en los antecedentes y las bases teóricas.

Mendoza (2014) en su tesis titulado: Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013. El objetivo que se logró en la presente tesis fue: Determinar el financiamiento, la capacitación y Rentabilidad en las Mype rubro panadería de Huaraz en el 2013. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo diseño descriptivo simple, población 65 propietarios y/o administradores en las Mype de panadería, con muestra probabilística 56; se cumplió con el plan de procesamiento. Resultados: el 70% organizó su Mype con deuda, el 57% con crédito Bancario, el 73% de los microempresarios encuestados confirmaron que el crédito obtenido fue necesario para la empresa, el 64% se capacitó al obtener el crédito el 96% del personal de trabajadores recibió algún tipo de capacitación el 68% recibió más capacitación en el 2012; el 88% de propietarios y/o administradores cree que la capacitación es una inversión; el 95% cree que la capacitación es relevante para su Mype, el 96% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su Mype, el 86% afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad de su Mype y el 94% afirmaron que mejoró su rentabilidad en los últimos años y el 16% de los representantes legales de las Mype encuestados opinaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años. Conclusión: Queda determinada que el financiamiento, y la capacitación inciden en la Rentabilidad en las Mype rubro panadería de Huaraz en el 2013, de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y las propuestas teóricas en el estado del arte.

Barreto (2015) en su tesis titulada: Financiamiento y la rentabilidad de las empresas artesanales en cerámicas del distrito de Taricá año 2012. La investigación tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la Rentabilidad de las Empresas Artesanales en Cerámica del Distrito de Taricá, Año 2012, la investigación fue de tipo Cuantitativo con un nivel Descriptivo no experimental. Se escogió una

muestra de 16 Empresarios a quienes se les formuló un cuestionario de 19 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. El principal resultado Respecto al Financiamiento fue: del 100% de encuestados, el 31% indico que se financiaron con capital propio, el 13% con financiamiento de terceros y el 56% de los microempresarios manifestaron que el crédito recibido si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el resultado con respecto a la rentabilidad el 75% respondió que si percibieron que incremento su rentabilidad por la forma que se financiaron en los últimos dos años y el 25% dijeron que no. Se concluyó cumpliendo con el objetivo general de la investigación, determinando que el financiamiento y la rentabilidad guardan una relación muy importante en las empresas Artesanales del Distrito de Taricá. Finalmente, como una recomendación del estudio se planteó, un tipo de asociación de ceramistas diferente a las que se tenía que sea capaz de financiarse y obtengan una buena rentabilidad y ser empresarios exitosos muy reconocidos a nivel nacional y mundial.

Ramírez (2015) en su investigación titulada: El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. El objetivo de la presente investigación es describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro Recreo Campestre de la Provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el cuestionario. Los resultados fueron : el 40% de los representantes, tienen una edad entre 56 a 65 años, el 55% de los representantes legales son casados, el 40% tienen una educación de nivel secundario concluido, el 46.67% se dedican a

la agricultura, asimismo el 40% las Mype tiene una antigüedad mayor de 11 a 15 años, el 66.67% cuentan con trabajadores estables, el 73.33% son formales por lo que están registrados en la SUNAT y emiten comprobante de pago, del 86.67% de las Mype su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% solicito a una institución financiera no bancario y el crédito fue a corto plazo, el destino del crédito recibido fue como capital de trabajo, el 86.67% de las Mype son rentables y los encuestados son conscientes que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y finalmente el 86.67% afirman que la rentabilidad de su negocio mejoró en el año 2014. Concluyendo que el 100% son adultos entre varones y mujeres, las Mype son formales, asimismo su financiamiento es propio y préstamo y en el año 2014 han sido rentables.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Toda oportunidad de inversión real está acompañada y al mismo tiempo condicionada por decisiones financieras, “el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de **Modigliani y Miller (1958)**”.

“Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de

quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor”.

“Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital”.

“Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad Algunos elementos

pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

2.1.1 La teoría tradicional de la estructura financiera

“La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO.

“Publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

2.2.2 Teorías de la capacitación

“Peter (2001) en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de

resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”.

“**Chacaltana (2005)** nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías”.

2.2.2.1 La teoría de las inversiones en capital humano

“La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001)”.

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

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

“El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación post escuela. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994)”.

2.2.2.2 Modelo estándar:

“El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea

general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión) ”.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

“**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”.

A. Modelo de Markowitz

“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 asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada

asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

B. Modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.2.3 Tipos de rentabilidad

2.2.3.1 La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele

considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

2.2.3.2 Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones del micro y pequeñas empresas

“La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto

desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

El Estado dentro de sus facultades legislativas delegadas por el congreso ha dado una nueva Ley PYME, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, publicada el 28 de junio del 2008. En el mismo, los requisitos para calificar a la micro empresa siguen siendo los mismos que contempla la Ley N° 28015, habiendo variado los requisitos para calificar a la pequeña empresa.

La ley describe la forma de segmentar las empresas por el número de trabajadores y los niveles de ventas anuales, así tenemos:

Microempresa : Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores.

Pequeña empresa : Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas. O un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas). Las MYPE son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (SUNAT, 2013).

2.3.1 Definición del Financiamiento:

“Es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad o monto debe ser devuelta con un monto adicional por concepto de intereses que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

“Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

En las organizaciones hay una habilidad financiera que debe fomentarse, y es la de redespigar el dinero generado por la empresa, tanto a nivel interno como externo, en oportunidades de crecimiento. En oportunidades que generen valor

económico; pero si carecen de ella, pueden suceder dos cosas: 1. Que sean absorbidas por otras con mayor habilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia.

Los directivos se dedican más a mirar hacia adentro, incluso hacia atrás (llamado por algunos el ombliguemos empresarial), en lugar de mirar alrededor y hacia delante. Su interés no se ha centrado en las implicaciones de las nuevas tecnologías y en el direccionamiento a 5 o 10 años, sino en reducir su estructura y responder al último movimiento de la competencia (reactivo), o en reducir su ciclo productivo.

Aunque éstos últimos son importantes, tienen más que ver con competir en el presente que en el futuro. Lo cual nos lleva siempre a mejorar márgenes decrecientes y utilidades del negocio del pasado”.

“Fuentes internas

- ✓ Emisión de acciones.
- ✓ Aportes de capital.
- ✓ Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios.
- ✓ Fondos de depreciación. sea, la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones.
- ✓ Venta de activos fijos.

Fuentes externas.

- ✓ Créditos de proveedores.
- ✓ Créditos bancarios.
- ✓ Créditos de fomento
- ✓ Bonos: Son una fuente alterna de financiación externa para la empresa.

Representa una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa. En caso de liquidación los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier derecho sobre los activos; además los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito de la empresa. Una figura interesante en los bonos son los BOCEAS, Bono Obligatorio Convertible en Acciones, el cual se suscribe como un título valor con propósito crediticio, por medio del cual las sociedades captan recursos en calidad de préstamo, reembolsable a mediano o largo plazo a cambio de una rentabilidad constante.

- ✓ Leasing: Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando éste requiere comprar algún bien durable, mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor. El acreedor mantiene la propiedad del bien durante todo el periodo financiado y el deudor le reconoce un canon de arrendamiento prefijado por su utilización. Se establece de antemano la opción de compra de parte del deudor, al cabo de cierto tiempo de usufructo por un valor residual, usualmente pactado como un porcentaje del valor inicial del bien”

“Características del financiamiento

- ✓ El financiamiento es condicional a los resultados del análisis de la información proporcionada en el formulario de solicitud de financiamiento.
- ✓ El financiamiento no se constituye en un crédito para la empresa y no se cobran intereses por el mismo. Tampoco se constituye en una donación, a fin de exigir a la empresa responsabilidad en el manejo de los fondos eventualmente otorgados. Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgado.

- ✓ En caso de ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas en temas de desarrollo tecnológico, gestión, marketing, apertura de mercados, etc., a través del desarrollo de un plan de inversión diseñado de manera conjunta con la empresa.
- ✓ En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares”.

“Tipos de financiamiento

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos”:

“Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente”.

“Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula”.

“Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones”.

“Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito

es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés”.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

“Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada”.

“Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible”.

“Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales”.

“Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a

estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses”.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

“**Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas”.

“**Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso”.

“**Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago, además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que, en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien”.

2.3.2 Definición de 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 de conocimientos 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”.

Desde la perspectiva de algunas teorías de aprendizaje con el propósito de aclarar la influencia que puede tener el entrenamiento de los trabajadores en el mejoramiento de sus competencias laborales y en el desempeño global de la organización.

Se da una mirada a las condiciones de contexto organizacional y cultural para que las personas liberen su potencial y asuman la administración de los puestos de trabajo. Se establece que es necesaria la transformación organizacional para que las empresas generen las condiciones favorables a la autonomía y el aprendizaje continuo. Se indica que el enfoque actual de la capacitación se

caracteriza por el desarrollo de competencias y, al final, se concluye cómo debe orientarse la capacitación desde los modelos de gestión centrados en las personas, de modo que los trabajadores mejoren su desempeño en el puesto de trabajo.

Principios de la Capacitación

La capacitación, implica una serie de puntos que por ser indiscutibles para que la misma sea exitosa podemos llamar principio, ya que aceptamos sin necesidad de demostrar y estos son:

La participación. Es fundamental que todos los capacitados participen en forma activa de las acciones que se desarrollan en los cursos. Por ello, además de exposiciones magistrales, es necesario que todas las capacitaciones tengan un espacio programado para permitir la participación de todos los integrantes del curso.

La responsabilidad. Los participantes de una capacitación deben reflejar responsabilidad. Esto es para quien capacita y para quien es capacitado. Una actitud irresponsable de quien imparte la capacitación dará a quienes reciben la capacitación una imagen de poca importancia a los temas que se traten, una actitud irresponsable de los participantes dará la imagen de poca importancia que dan estos al tema.

Esta responsabilidad, debe darse en todos los aspectos, entre los que podemos citar:

- ✓ la puntualidad
- ✓ la imagen
- ✓ el entorno
- ✓ la organización

- ✓ el material a entregar
- ✓ actitudes siempre positivas
- ✓ el vocabulario utilizado
- ✓ la duración debe ser la prometida ✓ la realidad del mensaje que se da
- ✓ la realidad de los ejemplos que se utilizan

La actitud de investigación. Esta actitud debe estar presente en ambos lados de la capacitación. No siempre quien da una capacitación sabe todo lo que le plantean en las consultas, esto no debe ser tomado como una cosa negativa o molesta, al contrario, debe aprovecharse para mostrar el espíritu de investigación que posee quien da la capacitación y a su vez despertar el de los participantes. Si no se da por este medio lo mismo debe ser motivado desde el encargado de capacitar hacia los capacitados mediante tareas que no le lleven esfuerzos extra, principalmente de tiempo extra laboral, pero que hagan realizar a los participantes observaciones especiales y toma de notas de acontecimientos, hechos, situaciones o realidades que son habituales pero que esconden importante información para el desarrollo de los conocimientos sobre los temas que se están tratando.

La gestión Cooperativa. Esto se logra a través de la resolución de temas propuestos en grupos. Los grupos en forma general llevan a la resolución de temas de manera muy práctica y completa, el aporte de todos lleva a resoluciones completas de problemas complejos y ayuda a la capacitación de la organización.

Capacidad para el aprendizaje y la evaluación. Es importante que se evalúe antes de empezar a trabajar con el grupo el nivel de capacitación que tienen los participantes, para evitar hablar para pocos. El capacitador a su vez, tendrá capacidad y práctica para evaluar en forma rápida, durante el desarrollo de las

actividades, estas circunstancias a efectos de ir redefiniendo las condiciones en caso de resultar necesario.

Tipos de capacitación

La capacitación se suele dividir en tres grandes grupos:

✓ **Capacitación para el trabajo**

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

✓ **Se divide a su vez en:**

✓ **Capacitación de pre ingreso.**

Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.

Capacitación de inducción. Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.

✓ **Capacitación promocional.**

Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.

✓ **Capacitación en el trabajo.**

Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y

habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

2.3.3 Definición de rentabilidad:

Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales humanos, financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Importancia de la Rentabilidad

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.

2.4 Tipos de Rentabilidad

2.4.1 Rentabilidad fija

Es el acuerdo de una tasa de interés fija que se paga periódicamente o con

una fecha de vencimiento pactada para la inversión. Dentro de las herramientas más comunes que proporcionan una rentabilidad de este tipo están los bonos, los certificados de depósito a término o CDTs y los TES o títulos de tesorería. Usualmente este tipo de tasas envuelven una referencia como el índice de precios al consumidor (IPC) o la tasa de captación de los certificados de depósitos a término (DTF), a la cual se le suman unos puntos fijos para crear la tasa final.

2.4.2 Rentabilidad variable

Al contrario que la mencionada anteriormente supone la inexistencia de una tasa determinada de antemano, ya que la rentabilidad del valor dependerá de aspectos tales como las circunstancias del mercado o la situación real de las empresas emisoras. Para este tipo de rentabilidad son las acciones. En este tipo de inversiones debemos saber que así cómo es posible hallar muy buenas rentabilidades que incrementen el capital originariamente comprometido en la compra de acciones, también es viable que veamos reducido nuestro capital por variaciones negativas del valor de la acción en el mercado.

Aplicación del conocimiento teórico en la presente investigación:

En lo que refiere al financiamiento: Estas empresas trabajan con capital propio y cuando requieren de dinero en efectivo acuden a un préstamo bancario.

El financiamiento a través de proveedores es mínimo y en un plazo que generalmente con lleva a la misma semana hasta 15 días, en algunos establecimientos algunos proveedores que tienen en oferta sus productos dejan al crédito en plazo mayores de 15 días.

En caso de los créditos atendidos a clientes, es mínimo y solo a sus conocidos y clientes con solvencia económica y capacidad de pago.

En lo que refiere a capacitación: La capacitación es necesario para los propietarios (as) comprende en temas de ventas, producción de alimentos de cafetería, compras y finanzas. conforme al estudio realizado en la investigación, los propietarios no tienen mucho conocimiento de los temas explicados anteriormente.

La capacitación a empleados debe estar orientada al tema de ventas y atención al cliente, manejo de elaboración de productos de cafetería.

En lo que refiere a la rentabilidad: Es medida mediante el flujo de caja en algunos casos sería recomendable aplicar el punto de equilibrio a nivel de la producción de alimentos como para conocer si se ganó o se pierde.

es importante que las empresas en estudio elaboren estados financieros.

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados integrales del periodo
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de caja

Notas a los estados financieros. Luego se aplica el análisis e interpretación de estados financieros. análisis horizontal, vertical de tendencias y índices o ratios. si se aplica las ratios se va conocer el resultado económico y financiero a nivel de liquidez, gestión rentabilidad y solvencia, se tiene que preparar el informe de gerencia financiera.

III. METODOLOGÍA

3.1 El tipo y nivel de la investigación:

3.1.1 tipo de investigación

Fue cuantitativa, porque en la recolección y la presentación de los resultados utilizamos la matemática y la estadística e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de investigación:

Descriptivo simple porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único.

3.2 Diseño de investigación:

El diseño de la investigación fue no experimental- descriptivo, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio:

M → O

Dónde:

M = Muestra

O = Observación de la muestra

3.2.1.-No experimental

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

3.2.2 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.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población fue conformada por los 8 gerentes y trabajadores de las Empresas del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, varones y mujeres, contratados de 30 a 55 años.

3.3.2 Muestra

La muestra es no probabilística por decisión correspondiente a los Trabajadores de las diferentes oficinas de las Empresas de servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz.

N° de trabajadores = 8 trabajadores de la Empresa del sector servicio rubro cafetería.

3.4 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los representantes legales de las Mype del sector servicio.	Son algunas características de los representantes legales de las Mype del sector servicio.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción del representantes legal de las Mype.	Nominal: Primaria Secundaria Superior Universidad
		Estado civil del representante legal de las Mype.	Nominal: Casados Solteros Conviviente Divorciado

Perfil de las Mype	Son algunas características de las Mype	Formalidad de la empresa.	Nominal: Formal Informal
		Tiempo de operatividad del negocio.	Razón: Un año Dos años Más de 4 años
		Número de trabajadores	Razón: 1-10 11-50 Más de 50

Variable principal	Variable principal	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mype.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype.	Financiamiento de la empresa	Nominal: Financiamiento propio
		Entidad financiera	Nominal: Entidad bancaria Entidad no bancaria
		Créditos obtenidos	Nominal: Si No
		Plazo de crédito	Nominal: Crédito corto plazo Crédito a largo plazo
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa 4% 3.5%
		En que se invirtió el crédito	Nominal: capital de trabajo Activos fijos Programa de capacitación

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mype	Son algunas características relacionadas a la capacitación de los representantes legales en las Mype.	Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo empresarial Otorgamiento de crédito
		El personal de la empresa recibieron algún tipo de capacitación	Nominal: Si No
		Número de cursos de capacitación que recibieron el personal de la empresa	Razón: 1 curso 2 cursos 3 cursos Más de 3 cursos
		Año en que recibieron más capacitación el personal de la empresa	Razón: Año 2012 Año 2013 Ambos años
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal: Si No
		Considera que la capacitación es relevante	Nominal: Si No
		El crédito obtenido mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de las Mype.	Percepción que tienen los representantes legales y/o administradores de las Mype sobre la rentabilidad de la empresa en estudio.	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1 Técnicas

La encuesta es una técnica que consiste en recopilar información de la población o muestra, mediante el cuestionario o la entrevista. La recopilación de datos se realizó a través de preguntas que indican los diversos indicadores de las variables de la hipótesis.

La encuesta como técnica de investigación de campo tiene el objeto de recopilar información para definir el problema y para probar una hipótesis.

3.5.2 Instrumentos

Es el cuestionario estructurado que se realizó con base a las variables y a los indicadores de estudio, determinado los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta. Para la validez de las preguntas se sometió a un control interno y externo para poder darle confiabilidad.

3.6 Plan de análisis

En esta fase se aplicó el programa estadístico, con la finalidad de procesar los datos en la tabulación y la presentación en tablas y figuras. Con la ayuda de la estadística formal, se hallarán los valores de la media, promedio y moda.

3.7 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>GENERAL: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio-rubro cafeterías en Huaraz, 2015?</p> <p>ESPECÍFICO: ¿Cómo se caracteriza el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresa del sector servicio – rubro cafeterías?</p>	<p>GENERAL: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz, 2015</p> <p>ESPECIFICOS: -Describir las principales características de las empresas y / o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías en la provincia de Huaraz periodo 2015. -Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías en la provincia de Huaraz periodo 2015. -Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías en la provincia de Huaraz periodo 2015. -Describir las principales características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías en la provincia de Huaraz periodo 2015. -Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro cafeterías en la provincia de Huaraz periodo 2015.</p>	<p>GENERAL: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad tienen las características propias en las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.</p>	<p>MÉTODO:</p> <p>Tipo de investigación Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo simple</p> <p>Diseño de investigación No experimental</p> <p>Población Fue conformada por los 8 representantes legales de las Empresas.</p> <p>Muestra 8 representantes legales de las Mype.</p> <p>Técnicas La encuesta</p> <p>Instrumentos El cuestionario</p>

3.8 Principios éticos

Durante el desarrollo de investigación se cumplió con la normatividad de la universidad católica los ángeles de Chimbote, el reglamento de investigación VI edición y los lineamientos éticos básicos se ha tenido en cuenta la dignidad, integridad, confidencialidad y el respeto de los derechos de terceros durante el procedimiento de recolección de datos, relaciones de equidad, así como un estudio crítico para evitar cualquier peligro y efecto perjudicial.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 1

Distribución de la muestra, según la edad de los representantes legales de la empresa.

Edad (año)	Frecuencia	%
30 – 55 (Adulto)	6	75.00%
20-25 (Joven)	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa del sector servicio rubro cafetería.

Tabla 2

Distribución de la muestra según, género de los representantes legales de la empresa.

Sexo	Frecuencia	%
Femenino	3	38.00%
Masculino	5	62.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa del sector servicio.

Tabla 3

distribución de la muestra según, grado de instrucción de los representantes legales de la empresa.

Grado de instrucción	Frecuencia	%
Primaria completa		0.00%
primaria incompleta		0.00%
Secundaria completa		0.00%
Secundaria incompleta		0.00%
Superior Univ. completa	4	50.00%
Superior Univ. incompleta	2	25.00%
Superior no Univ. incompleta	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa del sector servicio.

Tabla 4

Distribución de la muestra según, el estado civil de los representantes legales de la empresa.

Estado civil	Frecuencia	%
Soltero	1	12.00%
Casado	5	63.00%
Conviviente	0	0.00%
Divorciado	0	0.00%
Otros	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa en estudio

Tabla 5

Distribución de la muestra según, la formalidad de las Mype.

Formalidad de la empresa	Frecuencia	%
Formal	7	87.00%
Informal	1	13.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 6

Distribución de la muestra según, el tiempo de dedicación al negocio en sector servicio rubro cafetería en la Mype.

Tiempo de dedicación negocio	Frecuencia	%
1 Año	1	13.00%
2 Años	3	37.00%
4 Años a mas	4	50.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

Tabla 7

Distribución de la muestra según, el número de trabajadores permanentes de la empresa.

N° Trabajadores	Frecuencia	%
Trabajador 1 -10	1	13.00%
Trabajadores 11-50	6	62.00%
Más de 50 trabajadores	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 8**Distribución de la muestra según, forma de financiamiento de la empresa.**

Financiamiento	Frecuencia	%
Financiamiento propio	1	12.00%
Financiamiento bancario	7	88.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 9**Distribución de la muestra según, financiamiento de terceros. ¿Tipo de entidad bancaria que le otorgó el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	%
Entidades bancarias	1	12.00%
Entidades no bancarias	5	63.00%
Otros	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 10**Distribución de la muestra según, en el año 2014 los créditos solicitados fueron necesarios para la empresa.**

Créditos obtenidos	Frecuencia	%
Si	6	84.00%
No	2	16.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa en estudio.

Tabla 11**Distribución de la muestra según, el plazo del crédito solicitado a la empresa.**

Plazo de crédito	Frecuencia	%
Crédito corto plazo	0	0.00%
crédito a largo plazo	8	100.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.**Tabla 12****Distribución de la muestra según, la tasa de interés que pago la empresa.**

Tasa de interés	Frecuencia	%
4%	5	60.00%
3.5%	3	40.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa en estudio.**Tabla 13****Distribución de la muestra según, en que se invirtió el crédito financiero obtenido por la empresa.**

En que fue Invertido el crédito	Frecuencia	%
Capital de trabajo	2	25.00%
Activos fijos	2	25.00%
Programa de capacitación	3	37.00%
Otros	1	13.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 14

Distribución de la muestra según, la participación de los representantes legales en las capacitaciones.

Tipo de capacitación	Frecuencia	%
Gestión empresarial	1	12.00%
Manejo empresarial	3	38.00%
Otorgamiento de crédito financiero	4	50.00%
Otros	0	0.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la Empresa.

Tabla 15

Distribución de la muestra según, si su personal ha recibido algún tipo de capacitación.

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	%
No precisa	1	12.00%
Si	5	63.00%
No	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 16

Distribución de la muestra según, la cantidad de cursos de capacitación que recibieron.

N° de cursos de Capacitación	Frecuencia	%
No precisa	4	50.00%
1 curso	4	50.00%
2 curso	0	0.00%
3 curso	0	0.00%
Más de 3 cursos	0	0.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 17

Distribución de la muestra según, el año en que recibieron más capacitaciones los representantes legales de la empresa.

Recibió más capacitación	Frecuencia	%
No precisa	0	0.00%
Año 2012	4	50.00%
Año 2013	2	25.00%
Ambos años	2	25.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 18

Distribución de la muestra según, si usted como empresario considera la capacitación como una inversión.

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0.00%
Si	5	71.00%
No	3	29.00%
Total	8	100.00%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa en estudio.

Tabla 19

Distribución de la muestra según, si usted como empresario considera que la capacitación es relevante para su empresa.

La capacitación es relevante	Frecuencia	%
No precisa	1	13.00%
Si	7	87.00%
No	0	0.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la empresa en estudio.

Tabla 20

Distribución de la muestra según, el tipo de tema en que se capacitaron sus trabajadores.

Temas de capacitación	Frecuencia	%
No precisa	0	0.00%
Gestión empresarial	4	50.00%
Otros	4	50.00%
	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 21

Distribución de la muestra según, si el crédito obtenido mejoro la rentabilidad de su empresa.

El crédito obtenido mejoró la rentabilidad	Frecuencia	%
No precisa	4	50.00%
Si	3	37.00%
No	1	13.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 22

Distribución de la muestra según, ¿si usted cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	%
No precisa	2	25.00%
Si	5	62.00%
No	1	13.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 23

Distribución de la muestra según, si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.

Mejoró la rentabilidad	Frecuencia	%
No precisa	4	50.00%
Si	4	50.00%
No	0	0.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

Tabla 24

Distribución de la muestra según, si cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.

Disminución de la rentabilidad	Frecuencia	%
No precisa	1	13.00%
Si	2	25.00%
No	5	62.00%
Total	8	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la Empresa en estudio.

4.2.- Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- a) De las Mype encuestadas, el 75% se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades fluctúan entre 30 y 55 años, lo que concuerda con los estudios realizados por Trujillo (2010) donde la edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 45 a 64 años con un 55%. **(Tabla 1)**
- b) Del 100% igual a 8 encuestados, el 62% de los representantes legales de las Mype son del género masculino y el 38% género femenino, estos resultados concuerdan con los encontrados por Ordoñez (2015) en un estudio sobre la caracterización de financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype menciona que los representantes legales encuestados fueron del género masculino en un 60% **(Tabla 2)**
- c) Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales tienen el grado de instrucción de superior universitaria completa, lo que contrasta con los resultados encontrados por Ordoñez (2015) donde los representantes legales de las Mype estudiadas, el 27% tienen grado de instrucción de superior universitaria completa. **(Tabla 3)**
- d) Del 100% igual a 8 encuestados, el 63% de los representantes legales de la Mype son casados, estos resultados concuerdan con los estudios realizados por Ramírez (2015) sobre el estado civil de los representantes legales de las Mype estudiadas, el 55% son casados. **(Tabla 4)**
- e) Del 100% igual a 8 encuestados, el 83% indicaron que la empresa es formal, al contrario, el 13% dijo que son informales, estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Ramírez (2015) donde indica que la formalidad de las empresas encuestados, el 73.33 % son empresas formales. **(Tabla 5)**

4.2.2 Respecto a las características de las Mype

- 5 El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al servicio de cafeterías más de 4 años, asimismo este resultado concuerda a los estudios encontrados por Ordoñez (2015) donde el 73% de las Mype encuestados afirmaron que se dedican al negocio más de 3 años en la actividad empresarial. (Tabla 6)
- 6 Del 100% igual a 8 encuestados, el 62% de los microempresarios nos dijeron que tienen 11 a 50 trabajadores permanentes, estos resultados concuerdan con los estudios efectuados por Trujillo (2010) donde el 70% de los microempresarios estudiadas indicaron que tienen 1 a 3 trabajadores permanentes. (Tabla 7)

4.2.3 Respecto al financiamiento

- a) Del 100% igual a 8 encuestados, el 88% de los microempresarios recibieron créditos del financiamiento bancario y el 12% nos indican que el crédito es financiamiento propio de la empresa. Estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Tello (2014) donde el 32 % de los microempresarios obtuvo financiamiento de una entidad financiera. (Tabla 8 y 9)
- b) Del 100% igual a 8 encuestados, el 84% de los microempresarios confirmaron que el crédito fue necesario para la empresa, estos resultados son parecidos a los encontrados por Mendoza (2014) donde el 73% de los microempresarios estudiadas confirmaron que el crédito solicitado fue necesario para la empresa. (Tabla 10)
- c) El 100% de los Mype encuestados solicitaron el crédito a largo plazo, estos resultados coinciden con los estudios realizados por Lozano (2014) en su

trabajo de investigación titulada, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, donde el 100% de las Mype encuestados nos confirmaron que el crédito obtenido es a largo plazo **(Tabla 11)**

d) Del 100% igual a 8 encuestados, el 60% de los microempresarios manifiesta que obtuvieron el crédito con un interés de 4%, estos resultados se relacionan con los estudios realizados por Lozano (2014) donde indica que el 100% de los microempresarios dijeron que el crédito otorgado fue con un interés de 20% y 25%. **(Tabla 12)**

e) Del 100% igual a 8 encuestados, el 25% de los microempresarios manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 37% invirtieron en programa de capacitación, estos resultados concuerdan con los estudios realizados por Ordoñez (2015) donde el 33% de los créditos recibidos lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de sus locales. **(Tabla 13)**

4.2.4 Respecto a la capacitación

a) El 50% de los gerentes y/o administradores de las Mype del sector servicio, recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito financiero, estos resultados son parecidos a los encontrados por Ordoñez (2015) donde el 93% de los gerentes y/o administradores de las Mype recibieron capacitación en otorgamiento del crédito financiero. **(Tabla 14)**

b) Del 100% igual a 8 de los encuestados, el 63% de los microempresarios manifestaron que su personal si ha recibido capacitación. Estos resultados son semejantes a los resultados encontrados por Ordoñez (2015) donde el 7% de su personal si recibieron capacitación. **(Tabla 15)**

- c) Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales recibieron un curso de capacitación, estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Ordoñez (2015) donde el 7% de los representantes legales si recibieron un curso de capacitación. **(Tabla 16)**
- d) Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que recibieron capacitación en el año 2012 el 25% en el año 2013 y el 25 % recibieron capacitación en ambos años, estos resultados lo que concuerda con los estudios efectuados por Mendoza (2014) donde el 68% de los representantes legales de las Mype estudiadas recibieron capacitación en el año 2012. **(Tabla 17)**
- e) Del 100% igual a 8 encuestados, el 71% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión. Estos resultados coinciden con los encontrados por Lozano (2014) donde el 30% de las Mype encuestados sustentan que la capacitación que recibió sus trabajadores si es una inversión. **(Tabla 18)**
- f) Del 100% igual a 8 encuestados, el 87% de los microempresarios manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. Estos resultados concuerdan a los estudios encontrados por Mendoza (2014) donde el 95% de los microempresarios encuestados considera que la capacitación es relevante para su empresa. **(Tabla 19)**
- g) Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype se capacitaron en gestión empresarial. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Ordoñez (2015) donde el 36% de los representantes legales de las Mype se capacitaron en gestión empresarial. **(Tabla 20)**

4.2.4 Respecto a la rentabilidad

- a) Del 100% igual a 8 encuestados, el 37% de los microempresarios dijeron que los créditos obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Barreto (2015) donde el 56% de los microempresarios manifestaron que el crédito recibido si mejoró la rentabilidad de sus empresas. **(Tabla 21)**
- b) Del 100% igual a 8 encuestados, el 62% de los microempresarios manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Mendoza (2015) donde el 86% de los microempresarios encuestadas manifestaron que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. **(Tabla 22)**
- c) Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. Estos resultados son parecidos a los estudios realizados por Barreto (2015) donde el 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas respondieron que si mejoró la rentabilidad de sus empresas en los dos últimos años. **(Tabla 23)**
- d) Del 100% igual a 8 encuestados, el 62% de los representantes legales de las Mype afirmaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años, Estos resultados son similares a los encontrados por Ordoñez (2015) donde el 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas afirmaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años. **(Tabla 24)**

V. Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Del análisis de la información recolectada sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz, 2015. Se ha llegado a las siguientes conclusiones.

1. Quedan referidas las características de los propietarios y representantes legales de las Mype del sector servicio rubro cafeterías de la provincia de Huaraz, de acuerdo a los resultados de la encuesta el 75% son adultos, el 62% es de sexo masculino y el 50% tienen superior universitario completa, el 25% son superior no universitario incompleto.
2. Las principales características de las Mype del sector servicio rubro cafetería, el 50% se dedica al negocio por más de 4 años respectivamente, el 62% tiene trabajo permanente, el 25 % tiene trabajo eventual y el 12% tienen trabajo vez en cuando.
3. Los empresarios encuestados manifestaron, respecto al financiamiento, las Mype tienen las siguientes características: el 88% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, el 100 % nos indican que fue a largo plazo, el 37% invirtió en programas de capacitación y el 25% que fue para el capital de trabajo.
4. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mype rubro cafetería, el 50% recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero, el 63% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que no recibió algún tipo de capacitación el 25% no ha recibido capacitación, el 71% de los empresarios

considera que la capacitación es una inversión y el 87% de los empresarios considera que la capacitación es relevante para su empresa.

5. El 62% cree que la capacitación otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, y el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.
6. Del análisis de la información recolectada mediante las encuestas, así como de los antecedentes y las bases teóricas se ha descrito las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype rubro cafetería de la provincia de Huaraz que la mayoría cuentan con financiamiento de entidades no bancarias con créditos a largo plazo, así mismo la inversión del financiamiento lo llevan a cabo en capital de trabajo y la mayor parte de las Mype se formó para generar ganancia – rentabilidad, es decir. Además de ello los empresarios consideran que la capacitación es una inversión y muy relevante. Finalmente consideran que el crédito obtenido mejoró la rentabilidad de la empresa.

6.2 Recomendaciones

1. Es necesario que los propietarios y representantes legales se capaciten en ventas, producción de alimentos de cafetería, compras y finanzas.
2. Es importante que las Mype de la empresa del sector servicio rubro cafetería consideren no solamente el financiamiento de ahorros personales sino también el financiamiento de líneas de crédito y empresas de capital de inversión; porque estos forman parte del financiamiento y son vital para la microempresa. Asimismo, tengan en cuenta el análisis contable, con la finalidad de mejorar su financiamiento y tener mayor control para la toma de decisiones en la gerencia.

3. Es indispensable que las Mype de la empresa del sector servicio rubro cafetería, examinen el financiamiento y la capacitación porque, es necesario para el éxito de la microempresa. También tengan en cuenta los estados financieros de la empresa para tener mayor control de las utilidades.
4. Es importante que las Mype de la empresa del sector servicio rubro cafetería capaciten a sus personales en tema de ventas, atención al cliente y manejo de elaboración de productos de cafetería.
5. Es necesario que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote apoye las investigaciones sobre el financiamiento, la capacitación y rentabilidad, por estar afiliados dentro de la línea de investigación establecida por la escuela profesional de contabilidad de ULADECH.
6. En términos generales se recomienda a los propietarios y/o representantes encuestadas hacer una evaluación de las diferentes fuentes de financiamiento externos ya sean bancarios y no bancarios, asimismo impulsar la capacitación dentro de la empresa y diseñar programas de análisis periódico de la rentabilidad financiera para potencializar los recursos de la empresa y la toma de decisiones gerenciales.

Aspectos complementarios

Referencias bibliográficas

- Alberca, J. & Rodríguez, G. (2012). *Incremento de Rentabilidad en la Empresa “El Carrete”* presentado previo a la obtención del título de ingenieras en finanzas de la Universidad Central del Ecuador. Recuperado de: www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf
- Barreto, Y. (2015). *Financiamiento y la rentabilidad de las empresas artesanales en cerámicas del distrito de Taricá año 2012*. Tesis presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.
- Bautista, R. (2015). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías - Huaraz, 2014*. Tesis presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.
- Bebczuk, N. (2010). *Acceso al financiamiento de las PYMES en la Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Tesis de titulación. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile. [Acceso 2014 oct. 05]. Recuperado desde: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/40841/lcl3241e.pdf>
- Casachagua, R., Espinoza, Y. & Flores, C., (2011). *El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo*, Universidad Nacional del centro del Perú – Huancayo.
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*. España: [citada 2011 oct. 12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Guevara, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro*

restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. Tesis presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.

Lozano, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011.* Tesis presentado para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.

Mendoza, T. (2014). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013.* Tesis presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.

Ordoñez, M. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro restaurantes turísticos del distrito de san Vicente - provincia de Cañete, 2014.* Tesis presentado para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.

Prado. A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mype textil confecciones de Gamarra,* Universidad San Martín de Porres.
Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf

Ramírez, R. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay,*

2014. Tesis presentado para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – Católica.
- Tello, L. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*. Universidad Nacional de Trujillo.
- Torres, R. (2013). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mype del sector servicio– rubro servicios integrales de seguridad y vigilancia del distrito Chimbote, año 2013*. Tesis presentado para optar el Título Profesional de Licenciada en Administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.
- Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Biblioteca virtual – ULADECH – católica.
- Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*, Universidad Politécnica de Valencia – España, recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Vargas, C. (2009). *Modelos de negocio para mejorar rentabilidad, san José Costa Rica*. [Acceso 2014 oct. 05]. Disponible: <http://www.monografia.com/trabajos/12/retiro>; HTML.
- Villalón del Canto, A. (2012). *Instrumentos de Financiación para Pymes*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León – España, recuperado de: <http://buleria.unileon.es/xmlui/handle/10612/1876>

ANEXOS

Anexo 1

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mype del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio- Rubro Cafetería de la provincia de Huaraz, 2015.** La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, Por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a):Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.

- 1.1. Edad del representante legal de la empresa:.....
- 1.2. Sexo: Masculino () Femenino ().
- 1.3. Grado de instrucción: Primaria: Completa () Secundaria Incompleta ()
Superior Universitaria Completa ()

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE.

- 2.1. Tiempo de dedicación en el negocio que se encuentra en el sector servicio y rubro cafetería.....
- 2.2. La Mype es formal: () La Mype es informal: ().
- 2.3. Número de trabajadores permanentes.....
- 2.4. Número de trabajadores eventuales.....
- 2.5. La Mype se formó para: Obtener ganancias () Subsistencia (sobre vivencia) ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): ()

Con financiamiento de terceros: ()

3.2 Si el financiamiento es de terceros:

a) A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

- ✓ Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)
- ✓ Que tasa interés mensual paga.....

b) Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

✓ Las entidades bancarias ()

3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo ()
Mejoramiento

y/o ampliación del local () Activos fijos

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si () No ()

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años: Uno () Dos ()

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial

Gestión Financiera () Prestación de mejor servicio al cliente () Otros:
especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si () No ()

Anexo 2

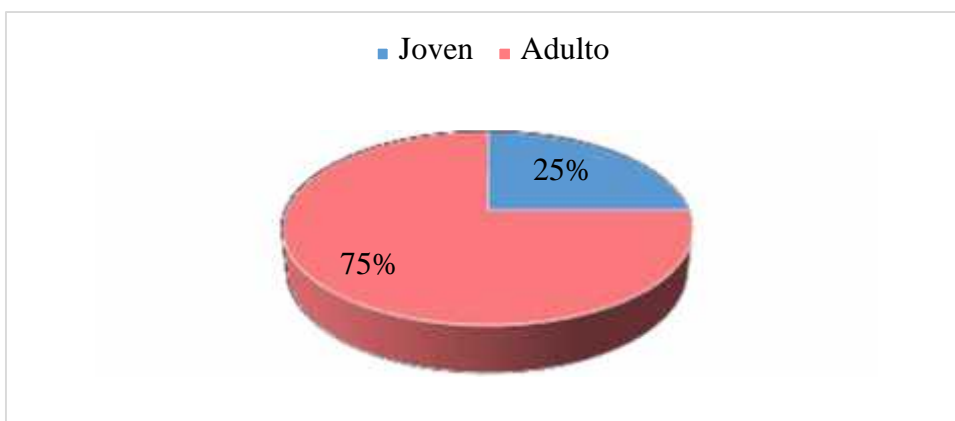


Figura 1. Edad de los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 1.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 75 % son personas adultas y el 25 % son jóvenes.

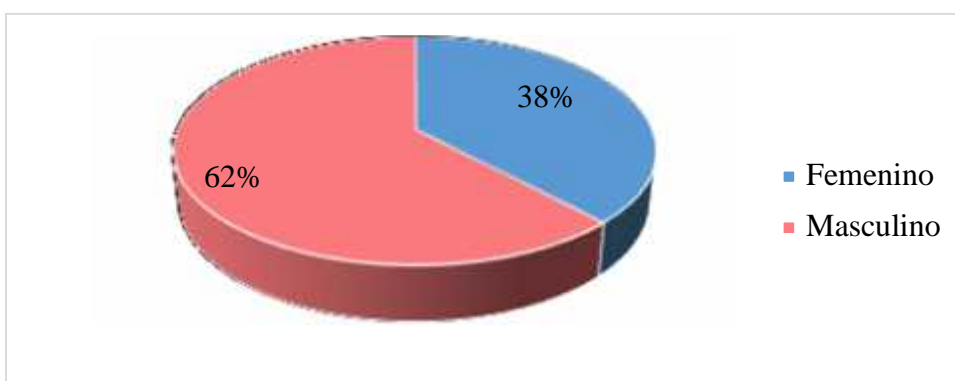


Figura 2. Género de los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 2.

Interpretación:

Del 100% igual 8 encuestados, el 62% de los representantes legales son del género masculino y el 38% del género femenino.

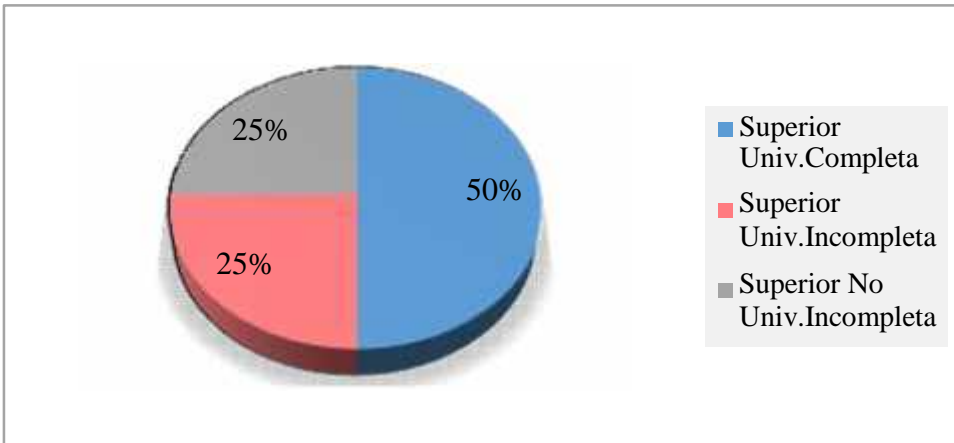


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE.

Fuente: Tabla 3.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% tienen el grado de instrucción de superior universitaria completa, el 25% nos indican que tienen el grado de instrucción de superior universitario incompleta y el 25% tienen superior no Univ. Incompleto.

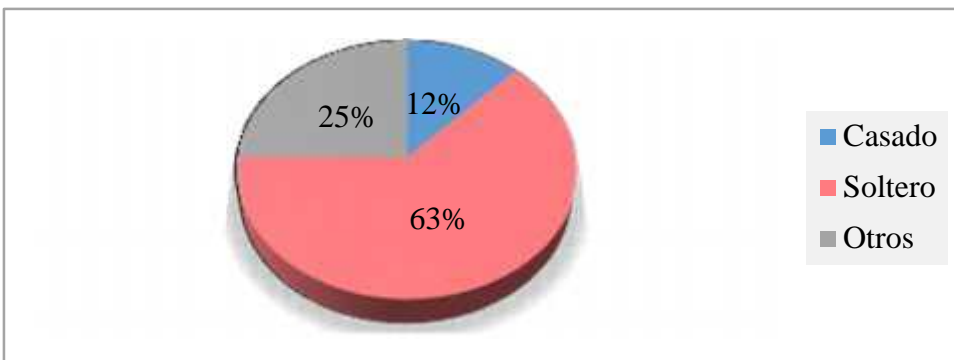


Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 4

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 63% de los representantes legales de las Mype son casados, el 12% soltero y el 25% es otros.

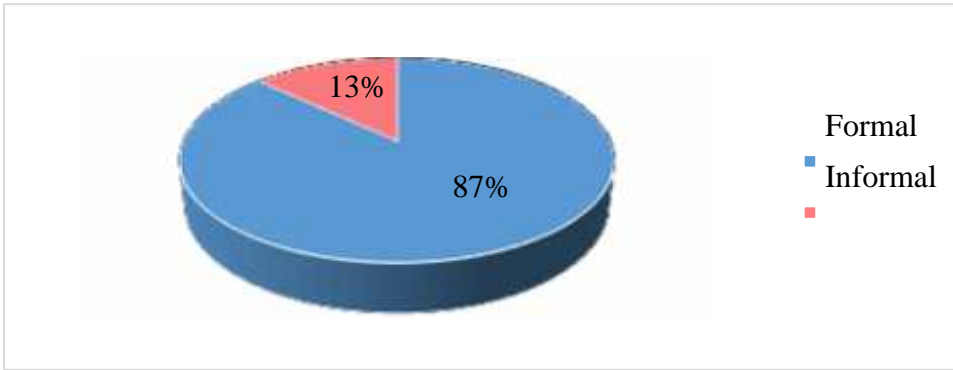


Figura 5. Formalidad de la empresa del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 5.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 83% indicaron que la empresa es formal; al contrario el 13% dijo que son informal.

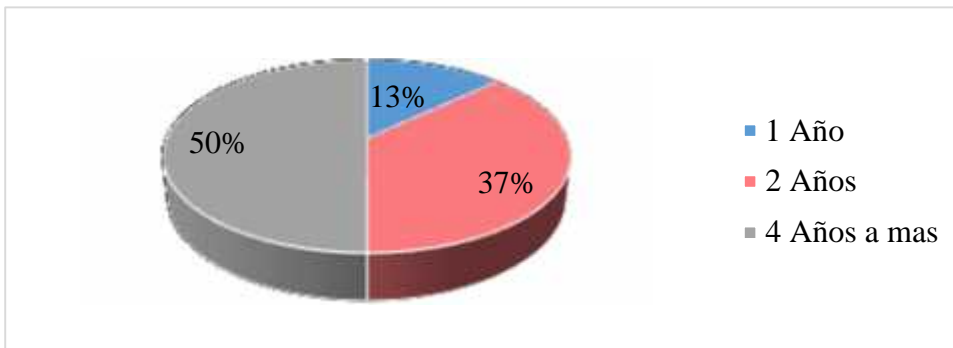


Figura 6. Tiempo de negocio del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 13% de los microempresarios nos indicaron que se dedican al negocio un año, el 37% de los microempresarios se dedican al negocio dos años y el 50% se dedican al negocio más de cuatro años

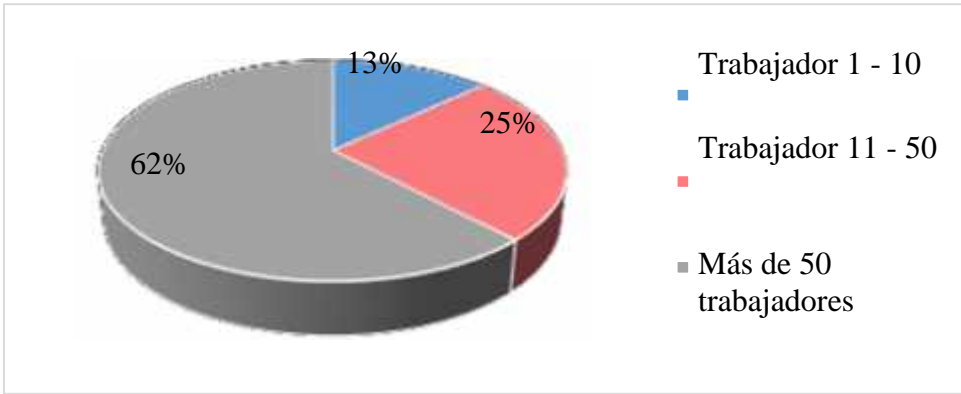


Figura 7. Número de trabajadores de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 7.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 13% de los microempresarios dijeron que tienen de 1-10 trabajadores, el 62% de los microempresarios nos indicaron que tienen 11-50 trabajadores permanentes y el 25% tienen más de 50 trabajadores.

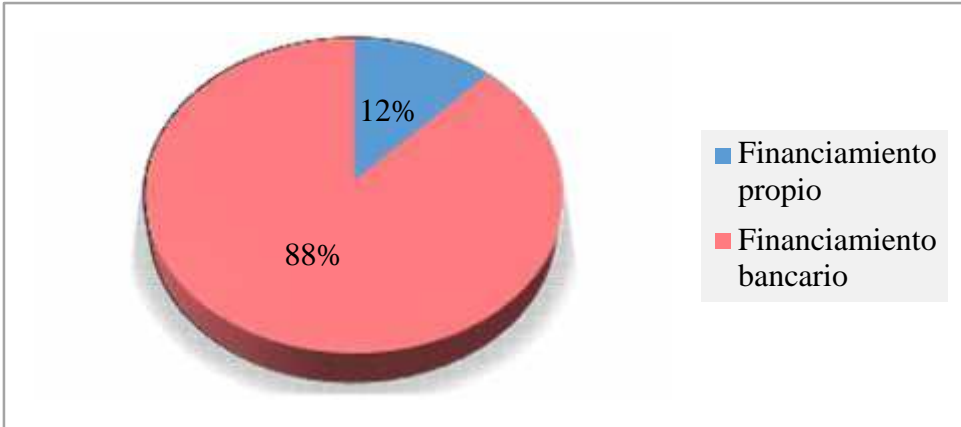


Figura 8. financiamiento de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 8.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 88% de los microempresarios recibieron el crédito del financiamiento bancario y el 12% de los microempresarios nos indicaron que es financiamiento propio de la empresa.

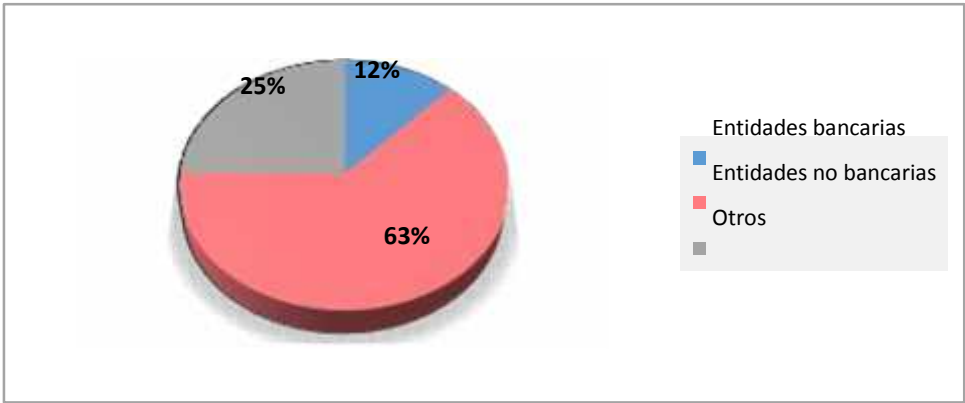


Figura 9. Entidad financiera de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 9.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestado, el 12% de los microempresarios ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 63% de los microempresarios nos indicaron que obtuvieron el crédito de entidades no bancarias y el 25% de los microempresarios dicen de otros.

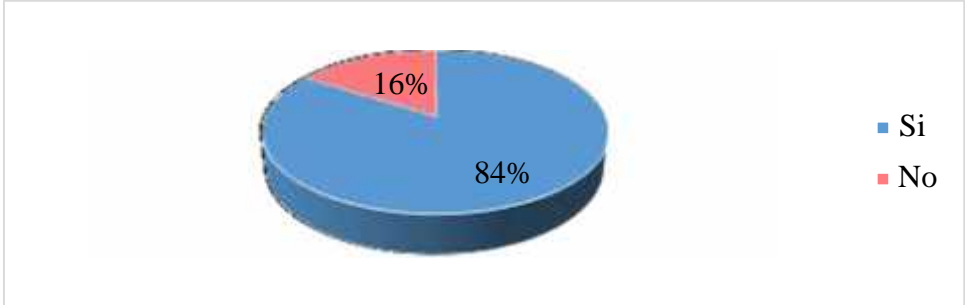


Figura 10. créditos obtenidos de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 10.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 84% de los microempresarios confirmaron que el crédito solicitado fue necesario para la empresa y el 16% de los microempresarios nos indicaron que no.

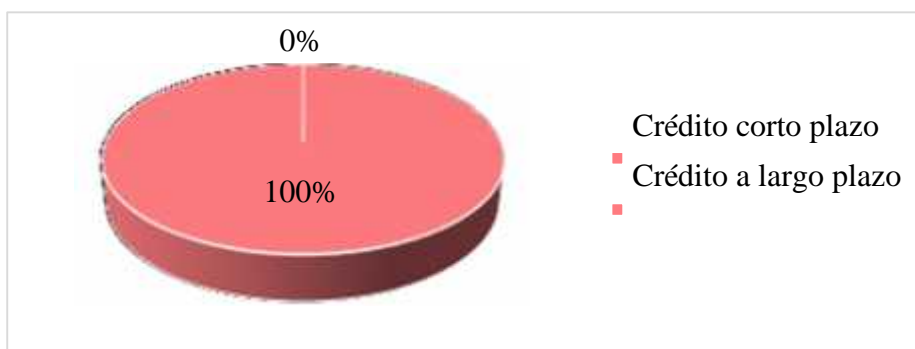


Figura 11. Plazo de créditos obtenidos de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 11.

Interpretación: Del 100% igual a 8 encuestados, el 100% de los microempresarios nos indica que el crédito solicitado es a largo plazo.

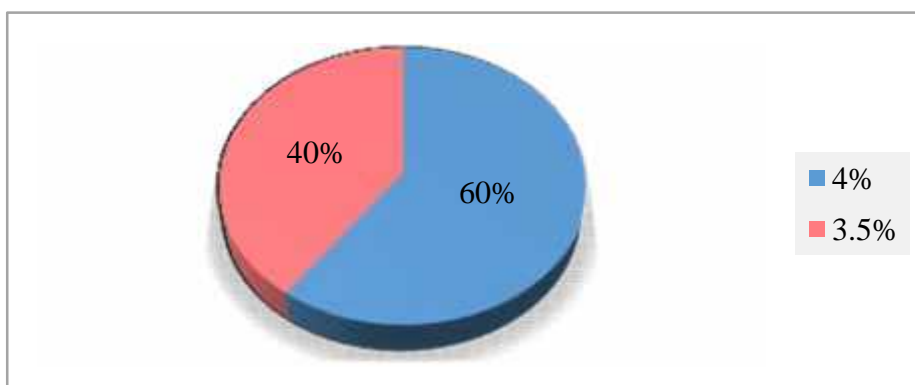


Figura 12. Tasa de interés créditos obtenidos de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 12.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 60% de los microempresarios manifestaron que obtuvieron el crédito con un interés de 4% y el 40% de los microempresarios dicen que el crédito solicitado fue con un interés de 3.5%.

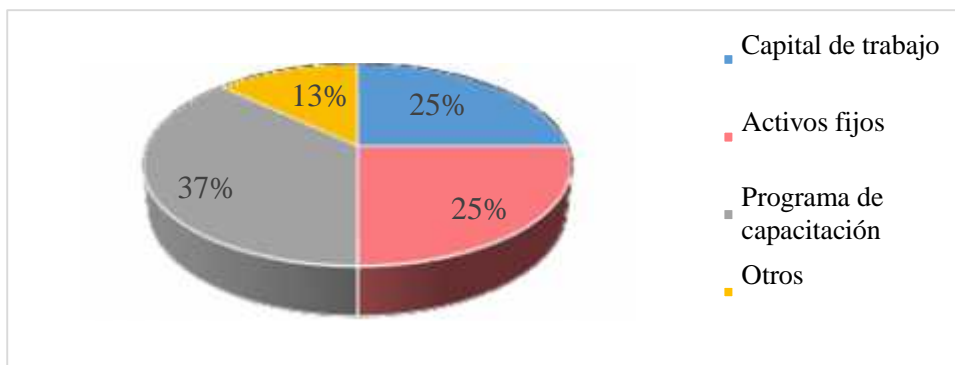


Figura 13. En que fue invertido el crédito obtenidos por las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 13.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 25% de los microempresarios confirmaron que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo, el 25% de los microempresarios nos indicaron que invirtieron el crédito en activo fijo y el 37% de los microempresarios nos dijeron que invirtieron en programa de capacitación, y el 13% en otros.

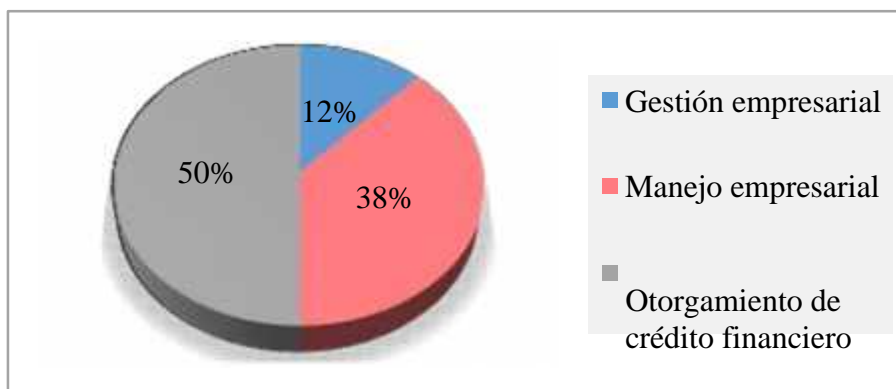


Figura 14. Tipo de capacitación que recibieron los trabajadores de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 14.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 12% de los representantes legales de las Mype recibieron capacitación en gestión empresarial, el 38% de los representantes legales de las Mype se capacito en manejo empresarial y el 50% de los representantes legales de las Mype se capacitaron en otorgamiento de crédito financiero.

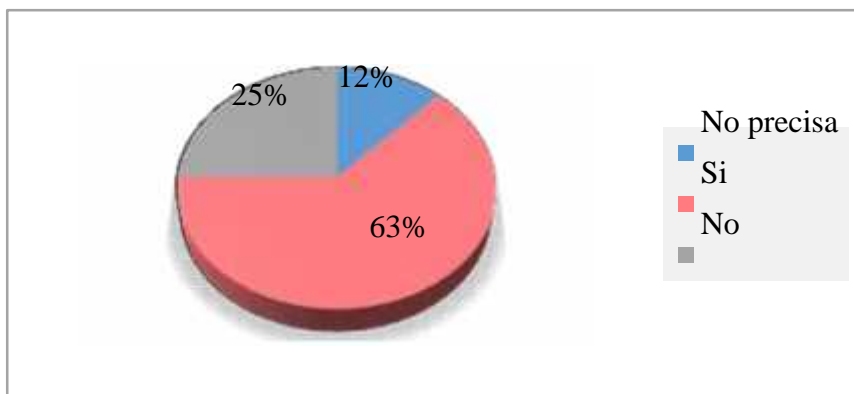


Figura 15. recibieron algún tipo de capacitación los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 15.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 63% de los microempresarios manifestaron que su personal si ha recibido algún tipo de capacitación, el 25% de los microempresarios nos indicó que su personal no ha recibido ningún tipo de capacitación y el 12% de los microempresarios no precisa.

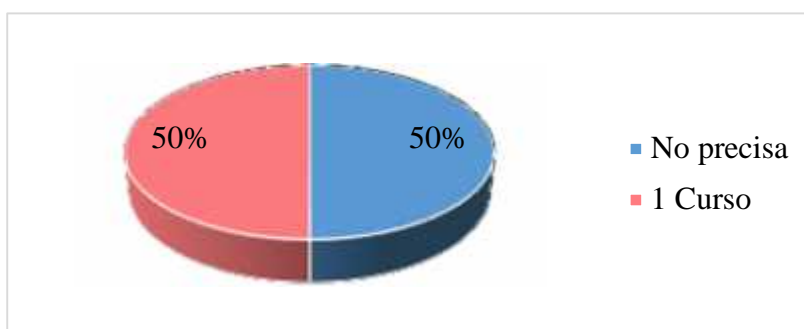


Figura 16. Número de cursos de capacitación que recibieron los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 16.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype dijeron que si recibieron un curso de capacitación y el 50 % de los representantes legales de las Mype confirmaron que no han recibido ningún curso de capacitación.

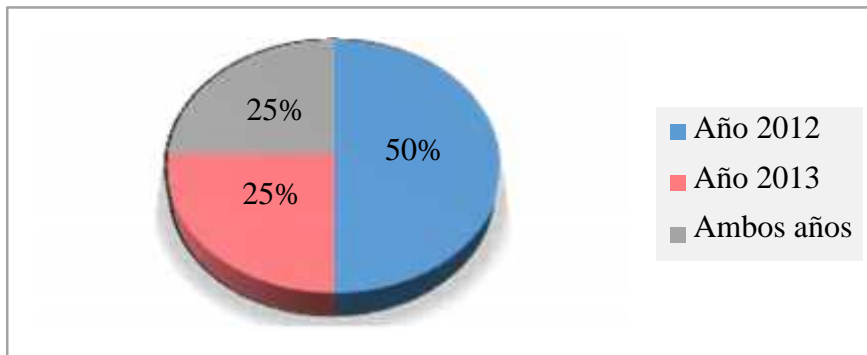


Figura 17. Cuantas capacitaciones recibieron los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 17.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype dijeron que recibieron capacitación en el año 2012, el 25% de los representantes legales de las Mype recibieron capacitación en el año 2013 y el 25 % indicaron que recibieron capacitación en ambos años.

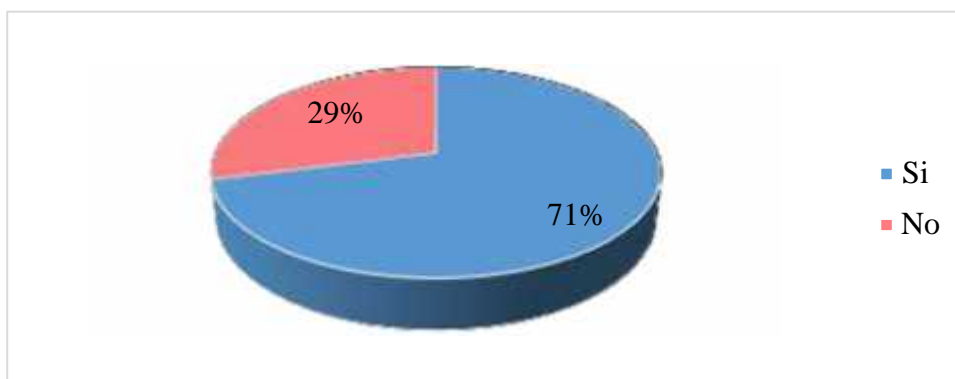


Figura 18. La capacitación es una inversión para las MYPE del sector servicio rubro cafetería de la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 18.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 71% de los representantes legales de las Mype considera que la capacitación es una inversión y el 29% de los representantes legales de las Mype cree que no es.



Figura 19. La capacitación es relevante para las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 19.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 87% de los microempresarios consideran que la capacitación es relevante para su empresa, y el 13% de los microempresarios no precisa.

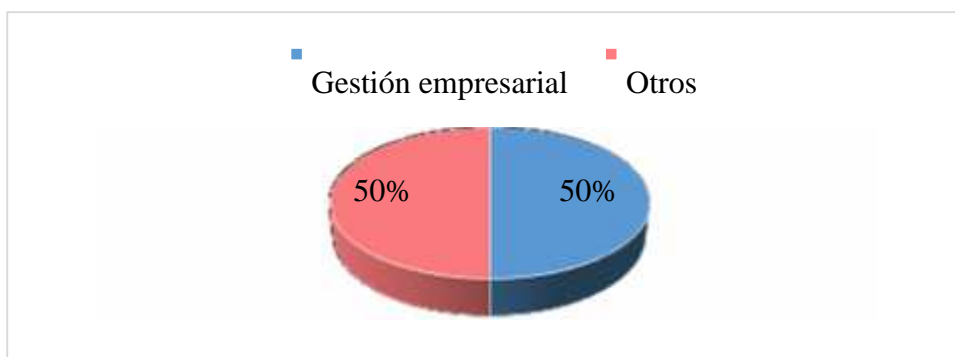


Figura 20. Temas en que se capacitaron los representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 20.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype se capacitaron en tema de gestión empresarial y el 50% de los representantes legales de las Mype se capacitó en otros temas.



Figura 21. Crédito obtenido mejoró la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 21.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los microempresarios no precisa, el 37% de los microempresarios nos dice que el crédito obtenido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 13% de los microempresarios cree que no.



Figura 22. La capacitación mejoró la rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 22.

Interpretación: Del 100% igual a 8 encuestados, el 25% de los microempresarios no precisa, el 62% de los microempresarios cree que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 13% de los microempresarios opina que no.



Figura 23. La rentabilidad mejoró en los últimos años en es las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 23.

Interpretación:

Del 100% igual a 8 encuestados, el 50% de los representantes legales de las Mype afirmaron que la rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años y el 50% de los representantes legales de las Mype no precisa.

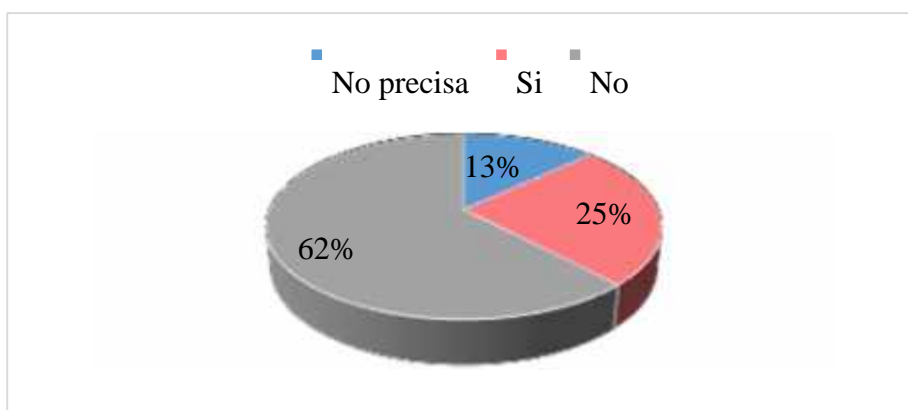


Figura 24. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las MYPE del sector servicio rubro cafetería en la provincia de Huaraz 2015.

Fuente: Tabla 24.

Interpretación: Del 100% igual a 8 encuestados, el 62% de los representantes legales de las Mype afirmaron que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos 2 años, el 25% de los representantes legales de las Mype comentaron que si ha disminuido la rentabilidad de su empresa y el 13% no precisa.