



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE
SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL
MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016.**

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

AUTORA:

BACH. DIONEE GALLOZO HUERTA

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2017

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE
SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL
MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rashta Lock

Miembro

Agradecimiento

A Dios, por darme vida, salud y una maravillosa familia, gracias a él puedo seguir desarrollándome como persona y profesional, y realizar este pequeño trabajo.

A mi familia, por ser más de lo que les pedí y de lo que en algunas ocasiones merecía.

Por dar más de lo que necesité. Les agradezco principalmente por haberme dejado ser, porque estoy orgullosa de quien soy y de quien he sido. Junto a ustedes aprendí que soy justo lo que siempre he querido ser.

A mi tutor el Dr. CPC Juan De Dios Suarez Sánchez por inculcarme sus conocimientos, por su apoyo, a realizar con éxito mi objetivo final.

Gracias a todas las personas que me brindan su apoyo y amistad, y en especial a Dios por darme la oportunidad de contar con personas ejemplares y de buenos valores que me brindan su apoyo y por la sabiduría que me da. Gracias a todos.

DIONEE

Dedicatoria

A mi familia (Alejandra, Zhamir), quienes
constituyen el cimiento y fuente de
inspiración para poder alcanzar mis metas y
así verlos felices y orgullosos de mi persona.

Gracias a mis Docentes por los
conocimientos que día a día me
brindan para seguir superándome y a ti
Dios. Gracias por hacer que ellos
formen parte de mi vida.

DIONEE

Resumen

El objetivo logrado consistió en describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. La Población de estudio estuvo conformado por 58 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio. Y una población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Donde se obtuvo los siguientes resultados: El 48% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 81% de los representantes de las Mype son de sexo femenino, el 48% de las Mype tenían educación de secundaria, el 50% son convivientes, el 84% son formales. El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 36% menciona que recibió 1 capacitación, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado si mejoro su rentabilidad, el 57% cree que la capacitación si mejora su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Conclusión: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2015; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Palabras clave: Mype, financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Abstract

The goal achieved was to describe financing training and Profitability of Sector Mype service restaurants category in the central market of Huaraz, 2015. Period type and level of descriptive quantitative research; not experimental because the study variables have not been manipulated, merely just to describe the characteristics of the variables of reality. The study population consisted of 68 Micro and Small Enterprises in the service sector. A sample population of 58 representatives of the central market of Huaraz was found. Where the following results were obtained: 48% of managers were 40 to 49 years, 81% of representatives of MSEs are female, 48% of MSEs had high school education, 50% are cohabitants, and 84% are formal. 60% of workers are permanent, 78% have their own funding, 47% said it was for the payment of workers, 55% indicates that got training to acquire financial credit, 36% mentioned that he received one training, 67% say that the training is relevant, 53% believe that funding granted if I improve profitability,, 57% believe that training if it improves its profitability and 66% mentioned that profitability improved in the last 2 years. Conclusion: financing training and profitability in micro and small companies in the service sector remains determined I category restaurants in Central Huaraz market in 2015; according to a review of the literature where valuable information on the background and theoretical foundations that have a significant relationship with the empirical results obtained from the sample by measuring instruments are obtained.

Keywords: Mype, Funding, Training and Performance.

Índice

	Pág.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice tabla y figura	ix
I. INTRODUCCIÓN	01
II REVISIÓN DE LITERATURA	08
2.1 Antecedentes	08
2.2 Bases teóricas	43
2.3 Marco Conceptual	62
2.4 Hipótesis	88
III. METODOLOGÍA	89
3.1 Tipo de investigación	89
3.2 Nivel de investigación	89
3.3 Diseño de la investigación	89
3.4 Universo y muestra	90
3.5 Operacionalización de las variables	91
3.6 Técnicas e instrumentos	93
3.7 Plan de análisis	93
3.8 Matriz de consistencia	94
3.9 Principios éticos	95
IV. RESULTADOS	96
4.1 Resultados	96
4.2 Análisis de los resultados	103
V. CONCLUSIONES	110
VI. RECOMENDACIONES	112
Referencias bibliográficas	114
Anexos	123

Índice de tablas y figuras

Tabla 01 : cuál es la edad de los representantes	96
Tabla 02: cuál es el sexo de las Mype	96
Tabla 03: cuál es el grado de instrucción de las representantes de las Mype	96
Tabla 04: cuál es el estado civil de los representantes de las Mype	97
Tabla 05: cuál es la antigüedad de los representantes de las Mype	97
Tabla 06: cuál es la formalidad de las Mype	97
Tabla 07: qué tipo de trabajadores laboran en su empresa	98
Tabla 08: cómo se financia su negocio	98
Tabla 09: en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	98
Tabla 10: la entidad financiera le otorgo el crédito solicitado	99
Tabla 11: en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	99
Tabla 12: recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	99
Tabla 13: cuantos cursos de capacitación obtuvo en los últimos 2 años	100
Tabla 14: usted recibió algún tipo de capacitación	100
Tabla 15: considera usted que la capacitación de sus trabajadores es relevante	100
Tabla 16: en qué temas se capacitaron sus trabajadores	101
Tabla 17: cree Ud. que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	101
Tabla 18: cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su negocio	101
Tabla 19: cree usted que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años	102

I. Introducción

El presente proyecto derivada de la línea de investigación titulada: “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú”; 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 comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

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 Micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Micro y pequeñas empresas.

En América Latina y el Caribe las Micro y pequeñas empresas 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.

Las frecuentes observaciones de la realidad problemática en el ámbito del mercado central de Huaraz, crearon en mí una inquietud científica de conocer los niveles de financiamiento, capacitación y la rentabilidad y si esta rentabilidad era producto del financiamiento bancario o no bancario y/o fue producto o de la capacitación recibida de los trabajadores. Por estas razones y previo diálogo con los propietarios y trabajadores de los establecimientos del mercado central de Huaraz, se decidió realizar el estudio. Se tiene en cuenta el avance y el desarrollo del micro y pequeñas empresas (MYPE) en nuestra ciudad, han generado enormes ingresos y recursos financieros considerados como una unidad generadora de empleo de innovación tecnológica y de crecimiento empresarial.

En la región Ancash, en la provincia de Huaraz hay potencial de consumidores que demanda en el mercado central de Huaraz, es decir hay casi todos los rubros de la demanda mundial que especifica. 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 las características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, porque creemos que, sí las Micro y pequeñas del sector servicio en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables. Por

otro lado, las Mype de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial.

Así mismo, la escasa capacitación de la Mype no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación empresarial.

En la actualidad, es cada vez más difícil que la familia alcance a cubrir sus necesidades con una sola fuente de ingresos; por ello, cada vez más personas, examinan la posibilidad de crear un negocio para obtener un ingreso extra que, ayude a su economía, asimismo que puedan dar trabajo a su familia. Dicho negocio administrado de manera eficiente puede convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia. Entonces podríamos decir que las microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias.

Huaraz es una ciudad que está creciendo aceleradamente y entre los factores que la originan tenemos: la migración del campo a la ciudad, por estudios, inversiones mineras, entre otras, así mismo se han incrementado las micro y pequeñas empresas, esto debido a que la mayor concentración de la actividad comercial está en la ciudad, las mismas que permiten la constitución de pequeñas y micro empresas en diversos sectores productivos, comercializadores y/o en la prestación de servicios.

Las Mype en la ciudad de Huaraz son de administración independiente, generalmente son dirigidas por sus propios dueños. El local donde trabajan, es en su

mayoría es pequeño, tienen escasa especialización en el trabajo, muchos de ellos no utilizan técnicas de gestión, emplean entre una a tres personas, generalmente. En este contexto el enunciado de problema es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, período 2016?, Para responder dicho problema hemos formulado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.

Asimismo, para lograr el objetivo general se ha formulado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características del financiamiento del micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la capacitación del micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.

Describir las principales características de la rentabilidad del micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016.

Para otorgar rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples los aportes de varios autores relacionados con financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio. Según **Dueñas (2014)** en su tesis titulada: La influencia

del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013. Tuvo como objetivo general de la investigación fue estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, esto es de suma importancia debido a que permite poder desarrollarse al micro y pequeños empresarios, Se ha desarrollado siguiendo la metodología descriptiva y correlacional de corte transversal. La recolección de datos se efectuó siguiendo la técnica de la encuesta bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis, direcciones de Internet, encuestas, para la recolección de información, se obtuvo los siguientes resultados: con relación a la situación actual de las Mype, el 70% se encuentran administradas en su mayoría por varones, el 57.5% tienen una edad entre 30 y 50 años, el 55% tiene estudios superiores; con relación a las características de las Mype, el 70% son formales, el tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas productos que están relacionado con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas Llegando a las conclusiones que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del Financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana.

Y también corroborando información con **Mota (2014)** en su informe final de tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicios - Rubro Restaurantes de la Provincia de Huaraz, Año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento

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

La investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población muestral estuvo conformada por 58 representantes legales de las empresas del sector servicio rubro restaurantes ubicadas en el mercado central de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el mercado central de Huaraz, aplicando a una muestra representativa de los propietarios de dichos rubros, un cuestionario de 19 preguntas para recoger información pertinente referida al período 2016.

La investigación contiene las siguientes partes: Marco referencial en donde destacan los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; de igual forma la metodología en donde sobresalen la población y muestra, la definición y Operacionalización de las variables, las referencias bibliográficas y finalmente los anexos.

Finalmente la investigación se justifica desde el punto de vista teórico, el trabajo de investigación sirvió para darle un sustento teórico, exigió adoptar las teorías que sustentan a las variables y en el marco conceptual el uso de conceptos, teóricas, definiciones, principios y postulados que ayudaron a la descripción, análisis y explicación teórica.

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech Católica, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

Desde el punto de vista metodológico, el trabajo de investigación ayudó en la elaboración de los instrumentos de medición de acuerdo al problema, objetivos e hipótesis a demostrar, según las variables e indicadores de investigación.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Zapata (2009) en su investigación titulada: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004. Tuvo como objetivo general cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Tipo de investigación cuantitativo, diseño de investigación descriptiva no experimental, con una muestra de 23 y una población de 23, utilizo la técnica de la encuesta y como instrumento tuvo el cuestionario con 21 preguntas. Y llegando a las siguientes conclusiones. Que las pequeñas y medianas empresas, consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por ello no puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que concluye el investigador en lo siguiente: en la pymes debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Ramos (2009) en su investigación titulada: el financiamiento bancario que incide en la rentabilidad de la MYPE, en el caso de la ferretería Santa María SAC del distrito de México, periodo 2012. Tuvo por objetivo general determinar cómo el

financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la MYPE ferretería santa María SAC. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25 % mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de México. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15 % más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito

Herrera & Limón & Soto (2010) en su investigación titulada: Fuentes de financiamiento en época de crisis realizado en las Empresas de la zona conurbada Veracruz - Boca del Río – México. El objetivo general fue analizar si en las PYME de San Luis Potosí, los recursos propios, el financiamiento externo (bancos) y proveedores son significativos. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. Llegaron a las siguientes conclusiones: En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación los administradores o dueños de las empresas

deciden financiar sus proyectos o inversiones con recursos propios aunque los administradores muestran una preferencia a recurrir a pasivos de bajo costo 70%, por encima de los dueños 30%; En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación, la mayoría de los administradores o dueños consideran que la estructura óptima está determinada por la interacción de fuerzas competitivas. Además se describe, que en sus decisiones, consideraron como una opción. En resumen: 47% tomaron las ventajas impositivas; 61% los costos que acarrea utilizar dinero ajeno y 59% las ventajas que representa no utilizar su propio dinero; En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación, la prueba estadística utilizada permitió afirmar que más del 60% de administradores y/o dueños de las empresas ubicadas en el área conurbada Veracruz-Boca del Río, se financian con recursos propios; En la muestra aleatoria de empresas incluidas en la investigación los administradores o dueños de las empresas, si dan un orden de importancia a las fuentes de financiamiento, prefiriendo en primera instancia los recursos propios seguidos de los externos y de éstos, prefiriendo primero a los de bajo riesgo y costo. La evasión de impuestos surge debido a una decisión del contribuyente de no declarar, total o parcialmente, determinadas operaciones o ingresos que debería acumular para los respectivos efectos fiscales. La evasión fiscal se vuelve injusta por el hecho de que sólo una parte de la población paga por la provisión de los servicios públicos que todos disfrutan y, por lo tanto, constituye una causa importante de inequidad horizontal y vertical, puesto que conlleva una carga efectiva mucho más elevada para quienes si cumplen con sus obligaciones fiscales. La elusión fiscal, por su parte, nace de la capacidad del contribuyente para interpretar el texto de la ley y adaptarlo de la manera más conveniente a sus intereses con el objeto de minimizar el

pago de impuestos. La educación debe ser un instrumento de capilaridad social, un mecanismo que nos permita salir de la desigualdad que se ha vuelto un fenómeno cada vez más preocupante y cada vez más crítico; La educación con principios éticos sería el mecanismo para dejar atrás este proceso social de pobreza e injusticia que puede llegar a tener consecuencias muy serias. El Sistema de Administración Tributaria tiene que crear conciencia entre los causantes para evitar la aversión al pago de impuestos, además de reforzar la fiscalización de los contribuyentes. Aunado a lo anterior deberá disminuir el costo de cobrar impuestos. En el cobro del ISR, el SAT debe evitar las formas de evasión tales como la doble contabilidad, la su declaración de ingresos, así como el uso desmedido de deducciones y exenciones fiscales. Por su parte, en el IVA, dada la elevada proliferación de micro y pequeñas empresas, muchas de ellas no registradas fiscalmente, las cuales venden bienes y servicios netos de impuestos, lo que resulta conveniente tanto para el vendedor como para el comprador. Finalmente, sería conveniente evaluar el sistema fiscal conforme al entorno político y económico del país, principalmente para combatir las deficiencias existentes y tratar realmente de disminuirlas o eliminarlas. Promover un sistema de educación más completo para lograr una mayor participación ciudadana con el fin de vigilar la correcta asignación, distribución y aplicación de los recursos públicos.

Echavarría (2006) en su tesis titulada: alternativas de financiamiento para el micro y pequeñas empresas (MYPE) en México. Tuvo como objetivo general determinar cuáles son las alternativas del financiamiento para el micro y pequeña empresas (MYPE) en México. El trabajo de investigación realizado en este espacio, se centra principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y

consulta de libros, revistas y periódicos, así como de páginas disponibles en Internet. En lo que respecta a esta investigación, también se analizan los resultados obtenidos por las principales encuestas relativas al tema tratado, que son realizadas por el Banco de México (Banxico), así como, las declaraciones emitidas por particulares, a través de las organizaciones editoriales. Este trabajo se centra en empresas del sector formal, legalmente constituidas y registradas en la SHCP y el IMSS, por lo que no se incluye al sector informal de empresas y que conforman lo que se conoce como economía subterránea y que por su misma condición, no son sujetos de crédito en las alternativas mencionadas en este trabajo.

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

conclusión que para los próximos años 2007 y 2008 existirá un crecimiento favorable para el sector de la micro y pequeñas empresas. Las recomendaciones son: se recomienda al Viceministerio de las Micro y Pequeñas Empresas hacer un seguimiento constante estadístico de las MYPE para actualizar los datos y contar con una información clara y actualizada.

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

Nacionales

Villaseca (2013) en su investigación titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del

sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011. Tuvo como objetivo general conocer la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro hotelería en la ciudad de Talara, periodo 2011. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 18 Mype a las cuales se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron : respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , respecto al perfil de las Mype; el 67% de las Mype tiene una antigüedad de más de 3 años ; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes, respecto al financiamiento : el 45% ha recurrido al tipo de financiamiento de entidades bancarias; el 78% de las empresas invirtieron el crédito prestado en el mejoramiento y/o ampliación del local . Respecto a la capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 28% si recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las empresas dicen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad. Como conclusiones obtuvo La edad promedio de los representantes legales de las empresas estudiadas oscilan de 40 – 44 años de edad, representando el 56% de la muestra, así mismo el 92% de los propietarios son de sexo femenino y el 45% tienen educación superior completa; el 32% son profesores, el 80% de los encuestados mencionaron que su objetivo era generar ingresos para la familia.

Rodríguez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tuvo como objetivo general, describir la incidencia del financiamiento y la formalización de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima periodo 2013-2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes, a quienes se les aplicó una encuesta mixta de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia y conceptuales sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados donde se obtuvieron las diferentes fuentes de financiamiento y ese financiamiento destinar a la capacitación para les ayude a mejorar a la empresa y también al negocio a que se dedica.

Domínguez (2013) la investigación titulada como: caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro. Tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicios-rubro Restaurantes de la Provincia

de Morropón del Departamento de Piura. Periodo 2011, La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios el 80% es dirigido por personal femenino y el 45% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación. Como conclusiones obtuvo Quedan descritas las principales características del financiamiento de las Mypes del sector servicio - rubro cevicherías del Distrito de Independencia – Huaraz, año 2011, en cuanto al financiamiento con el 76% (Cuadro N° 07), los propietarios afirmaron que el financiamiento de su negocio fue ajeno y 19 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando el 76% de la muestra; así mismo el 76% de los propietarios recibieron el crédito para su negocio, sólo el 16% recibió crédito bancario; el 84% recibió crédito no bancario y el 80% solicitó financiamiento dos veces en el año 2011.

Claros (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chíncha Alta – provincia de Chíncha, 2014. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de

Chincha Alta-provincia de Chincha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chincha Alta, año 2014, con el 44% (Cuadro N° 13) los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

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

Olaya (2013) su tesis denominada: caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, de las Micro y pequeñas empresas en el Perú, consideradas como la más importante unidad económica, principal contribuyente al Producto Bruto Interno (PBI) y ente generador de más del 75% del empleo a la población económicamente activa (PEA). La metodología utilizada para la recolección de los datos tuvo carácter no experimental, se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de

su contexto. El diseño fue descriptivo se recolectaron los datos en un sólo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Obteniéndose como resultado que el principal factor que limita el apoyo financiero y/o el otorgamiento del crédito en el sector servicios rubro restaurantes son las exigencias de las demasiadas garantías que les solicitan las entidades financieras a los propietarios de las MYPE. Y obtuvo como conclusiones quedan descritas las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro abarrotes en el departamento de Piura, año 2011, el 52% (Cuadro N° 06) de los negocios objeto de estudio tiene una antigüedad mayor a los tres años.

Mena (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro restaurant del centro de Piura año 2014. La investigación fue de tipo No experimental Descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 restaurant de una población de 30 a quienes se les aplicó un cuestionario a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respeto a los empresarios; la edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 25 a 44 años; y el 63.33% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.33% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito, invirtiendo dicho crédito en el mejoramiento de Local de sus empresas y el 46.67% invirtieron en Capital de trabajo y activos fijos; el 33.33% y 26.67% de los

representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Finalmente, la mayoría de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema no bancario y lo invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales; el 26.67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Como conclusiones El 90% de los representantes legales de las MYPES encuestadas tiene edades entre 31 -50 años de edad. El 80% de los encuestados son de sexo masculino. Asimismo, el 60% es conviviente y el 30% son casados. El 60% de representantes legales tienen grado de instrucción Secundaria completa y 40% de los encuestados tiene el grado de instrucción Superior completa.

Curay (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector Industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, período 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, y de diseño no experimental. La técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 15 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia conformada por el representante legal de la empresa en estudio por ser una investigación de caso. Obteniendo como principales resultados: La empresa hace de uso de financiamiento para su empresa, financiando sus actividades mediante aplicación de financiamiento propio en un 17% y con un financiamiento de entidades financieras en un 83%, el financiamiento estuvo a cargo en un 70% de Cajas municipales, en un 10% de

entidades bancarias y un 20% de entidades financieras. La empresa financio con un monto de S/. 3,000 a S/.15000 nuevo soles, los crédito fueron cancelados en un plazo de 1 año. El 80% de los representantes legales manifiesta que sí solicitó un crédito financiero. Como conclusiones tuvo que el 90% de los encuestados manifiesta que recibió el crédito solicitado. El 30% de los encuestados indica que recurre a la Caja Municipal de la Santa, el 40% refiere que recurre al financiamiento de la Caja Sullana, 20% manifiesta que opta por el financiamiento de la Caja Nuestra Gente y un 10% en otras entidades Financieras. El 40% de los representantes legales manifestó que sí obtuvieron los créditos solicitados en la Caja de Santa, el otro 40% manifiesta que la Caja de Sullana le otorgó el crédito, en tanto un 20% fue atendido por la Caja Nuestra Gente.

Arias (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de comidas criollas del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima - Período 2013 – 2014. Tuvo por objetivo describir la principal caracterización del financiamiento y competitividad de las Mype del sector servicios de la Localidad de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima lo cual arroja una muestra de 30 restaurantes de comidas criollas en investigación. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 propietarios, representantes y profesionales especialistas en la materia, a quienes se les aplicó una encuesta de 15 preguntas y 2 preguntas personales, con la modalidad de tres respuestas, es decir tricotómica (De Acuerdo, Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo, En Desacuerdo). En esta investigación se exploró y se expuso la literatura más próxima a la materia en estudio, bases teóricas y marcos de referencia

y conceptuales sobre el financiamiento y competitividad de las Mype dedicadas a este rubro; se señaló la metodología, el diseño de la investigación, la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos desarrollados. Se culmina con el desarrollo de los resultados, los cuales son expresados numérica y porcentualmente, así como también arribo a las conclusiones contrastando las teorías con las hipótesis obtenidas, así como los resultados. Como recomendación hago el siguiente comentario: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden al micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo. La competitividad de una Mype, influye en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocio, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone una Mype, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos Palabras claves: financiamiento, competitividad, incidencia, ventajas, Mype.

Regionales

Peña (2014) en su tesis titulada: caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio–rubro venta de prendas de vestir

para damas del Distrito de Nuevo Chimbote del año 2013. La investigación fue Cuantitativa-Descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 15 Mype de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Mype encuestadas está debidamente formalizada, mientras que el 60% trabaja en la informalidad. En cuanto al financiamiento el 33% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias, el 20% utilizó financiamiento de usureros y solo el 7% utiliza financiamiento bancario. Con respecto en que invirtieron el financiamiento el 40% de los representantes de las Mype, contestaron que lo utilizaron para su capital de trabajo. Finalmente, las conclusiones son: La gran mayoría de las Mype encuestadas no está debidamente formalizadas y se deciden por un financiamiento no bancario. Llegando a las conclusiones que el micro empresarios son informales el 30% del financiamiento es de no bancarias. Como recomendación obtuvo que los micros empresarios deban de formalizarse para obtener financiamientos para que puedan tener más capital.

Bernaola (2014) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación competitividad y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012-2013.” La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 110 Mype, se aplicó un cuestionario de 22 preguntas a través de la

técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: el 58% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del Sistema Bancario y el 41% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 78% de las Mype encuestadas no capacitan a su personal y el 32% si lo hacen, y en cursos de atención al cliente y marketing. Con relación a la competitividad el 67% de las Mype encuestadas no cuentan con un plan estratégico, mientras que el 33% si cuenta con este documento, el 64% de la Mype creen que son competitivas por la calidad de sus productos, mientras que un 37% no cree que su empresa es competitiva. En cuanto a la rentabilidad el 91% de los encuestados perciben que su empresa es rentable y que han mejorado en los últimos años, mientras que un 9% percibe que no es rentable. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, un porcentaje mínimo de ellas capacitan a su personal, la mayoría de las Mype no cuentan con documentación importante para la empresa, pero creen que son competitivas por la calidad de sus productos y perciben que son rentables.

Melgarejo (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014. La investigación fue descriptiva simple no experimental y transversal, se definieron y operacionalizaron las variables, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados; el 84% cumplieron con la prevención de fondos para financiar su MYPE, el 60% advirtieron la negociación que hicieron con

la entidad financiera, el 75% pagaban puntualmente el financiamiento de su MYPE, el 72% utilizaron el financiamiento de corto plazo, el 82% recurrieron a los bancos para su financiamiento, el 84% percibían la rentabilidad económica y otro 81% la rentabilidad financiera, el 66% analizaban la estructura financiera de su MYPE, el 75% tuvieron rentabilidad económica como producto de margen y rotación de sus utilidades, el 75% realizaron la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 66% afirmaron realizar el apalancamiento financiero cada 6 meses. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores. Como recomendación es que cuando obtengan financiamiento se les capacite de cómo invertir los créditos para que en un futuro no tengan deudas y no les perjudique en su negocio.

Guevara (2012) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicios. Rubro restaurantes - Distrito de Chimbote. Periodo 2010-2011. La investigación fue cualitativa - descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas su financiamiento es con

recursos propios, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores SI se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mype en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador. Como recomendaciones fue sigan utilizando sus ahorros propios para poder formar un mejor capital, asimismo también que sigan capacitando a sus trabajadores porque ello les va servir como fuente para generar ingresos.

Suyon (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro panaderías del centro de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro Panaderías del centro de Chimbote, periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 06 Mype de una Población de 09 Mype del sector comercio, rubro Panaderías del centro de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto a los Microempresarios: El 50% de las Mype encuestadas del sector comercio – rubro panaderías tienen una antigüedad de más de 05 años, El 50% de las Mype encuestadas tiene entre 11 a 20 trabajadores y en un menor porcentajes representado por el 17% y 33% de las Mype encuestadas tiene entre 1 a 5 y de 6 a 7 trabajadores respectivamente, En cuanto al capital el 100% de las Mype encuestadas, empezaron con capital propio, En cuanto a la finalidad del negocio veremos que el 50% de las

Mype encuestadas forma su negocio con el fin de generar ganancias propias.

Respecto al Perfil del propietario, gerente o representante de la Mype: En cuanto a la edad de los encuestados veremos que hay un 50% de ellos tienen entre 31 a 45 años y el 33% de los encuestados tiene entre 46 y 65 años y un 17% de los encuestados tiene entre 15 a 30 años. En cuanto a la edad con la que empezaron con la actividad comercial la mayoría de encuestados inició sus actividades comerciales entre los 26 y 41 años. Con respecto al sexo de los encuestados el 67%, es de sexo masculino y el 33% es de sexo femenino. Respecto a la Financiación: En el año 2011 el 67% de las Mype encuestadas no solicitó créditos, y el 33% si solicitó créditos o financiamiento, En el año 2011 el 33% de las Mype encuestadas y que solicitaron el crédito fueron atendidas en los créditos que solicitaron, En el año 2011 el 33% de las Mype encuestadas que solicitaron créditos lo hicieron a entidades no bancarias, En el año 2011 el 33% de los encuestados que recibieron los créditos respondieron que si fue suficiente el financiamiento recibido, En el año 2011 el 33% de las Mype que si recibieron el crédito consideran que el crédito recibido fue oportuno, En el año 2011 el 33% de las Mype que fueron las que recibieron el crédito respondieron que el financiamiento si contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa, Del 33% de las Mype que obtuvieron créditos, la mitad (17%) lo invirtieron en capital de trabajo y la otra mitad (17%) invirtió en el mejoramiento de infraestructura de su microempresa. Respecto a la Capacitación: En el año 2011 las Mype que recibieron el crédito no fueron capacitadas para administrar el financiamiento otorgado esto debido a que fueron otorgados por familiares, En el año 2011 la mayoría de las Mype encuestadas representadas por el 83% otorga capacitación para sus trabajadores, En el año 2011 la mayoría de Mype representadas por el 50% ha realizado una sola vez

la capacitación de personal, En el año 2011 el 50% de las empresas que realizaron la capacitación al personal respondieron que la capacitación fue sobre la eficiencia y eficacia en el trabajo, En el año 2011 el 83% de las Mype encuestadas consideran que la capacitación es una inversión, En el año 2011 el 83% de Mype encuestadas considera que la capacitación es importante para la competitividad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad: En el año 2011 el 67% de las Mype encuestadas considera que la capacitación al personal mejora la rentabilidad anual de la empresa, En el año 2011 el 50% de las Mype encuestados considera que sí aumentado su rentabilidad y la otra mitad dice que no aumento su rentabilidad. En el año 2011 las Mype que recibieron el financiamiento, consideran el mejoramiento de su empresa gracias al crédito recibido, En el año 2011 las Mype que dieron capacitación a su personal consideran que si mejora su rentabilidad anual. Por lo tanto las conclusiones se puede afirmar que, en cuanto al financiamiento en este periodo y para este rubro, fue conveniente solicitar créditos y préstamos a familiares o prestamistas debido a los bajos intereses y a la rapidez con la que se les otorgaba el crédito, siendo oportunos y suficientes para trabajar e invertir en capital para su negocio y otros para su infraestructura, considerando los microempresarios que esto sería una inversión que generaría rentabilidad. En cuanto a la capacitación, algunas Mype creen conveniente que dando capacitación sus trabajadores esto reflejaría en un aumento de eficiencia, eficacia, competitividad y rentabilidad, pero son pocas las Mype que capacitan más de una vez a su personal. En cuanto a la Rentabilidad, las Mype del Sector comercio Rubro Panaderías del Centro de Chimbote en el periodo 2011 que si recibieron créditos y que si capacitaron a su personal, consideran que tanto el Financiamiento y la Capacitación mejoraron su rentabilidad durante ese periodo.

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

Giraldo (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro ferretería, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general, describir las

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

Liñán (2014) en investigación denominada: el financiamiento en la gestión económica y financiera de las Mype del distrito de Sihuas, período 2013. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativa – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la

entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente como conclusión; la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPE de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya no son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tienen más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

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

Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados:

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

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

Locales

Robles (2014) en su tesis denominada: financiamiento y rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 25 propietarios y administradores de las agencias de información turística, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el

instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados: el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística de Huaraz, en el 2014; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición. Y como recomendación es hacerles llegar información de cómo es el financiamiento y la rentabilidad en su rubro buscando asesores de profesionales.

Ramírez (2015) en su informe final titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro recreo campestre de la provincia de Yungay, 2014. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro Recreo Campestre de la Provincia de Yungay, 2014. El tipo de la investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño de investigación no experimental de corte transversal, teniendo una población de 15 propietarios, utilizando la técnica de la encuesta y cuyo instrumento fue el

cuestionario. Los resultados fueron : el 40% de los representantes, tienen una edad entre 56 a 65 años de edad, el 40% tienen una educación de nivel secundario concluido, el 46.67% se dedican a la agricultura, asimismo el 40% las MYPE tiene una antigüedad mayor de 11 a 15 años, el 66.67% cuentan con trabajadores estables, el 73.33% son formales por lo que están registrados en la SUNAT y emiten comprobante de pago, del 86.67% de las MYPE su financiamiento es propio y como también préstamo, el 73.33% 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.

Silva (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Carhuaz, año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio de las ferreterías. Materiales y métodos, que se utilizaron para el logro de los objetivos fueron: Tipo de estudio de carácter Descriptivo - Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones prácticas a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. La población de

estudio estuvo conformado por 10 Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio. Se halló una población muestral de 10 representantes de las Empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente, se llegó a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector comercio de ferreterías, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias., se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagadero a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos.

Dueñas (2014) en su tesis titulada: La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013. Tuvo como objetivo general estudiar la influencia que tiene el financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, esto es de suma importancia debido a que permite poder desarrollarse al micro y pequeños empresarios, Se ha desarrollado siguiendo la metodología descriptiva y correlacional de corte transversal. La recolección de datos se efectuó siguiendo la técnica de la encuesta bajo la perspectiva de que la información recolectada es la que verdaderamente nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis, direcciones de Internet, encuestas, para la recolección de información, se obtuvo los siguientes resultados: con relación a la situación actual de las Mype, el 70% se encuentran administradas en su mayoría por varones, el 57.5% tienen una edad entre 30 y 50 años, el 55% tiene estudios superiores; con relación a las características de las Mype, el 70% son formales, el tienen una actividad de venta de alimentos y bebidas

productos que están relacionado con la venta de abarrotes, bodegas, mientras que el grueso de 87.5% se dedica a la comercialización de ropas , muebles, artículos para la construcción etc. El 60% operan en local propio, el 62.5% tienen una permanencia de 1 a 5 años en la actividad, con relación a las características del Financiamiento, el 52.5% inicio sus actividades con los ahorros personales, el 95% de las Mype accedió a financiamiento más de 1 ves, el cual fue invertido en capital de trabajo; con relación a la administración del financiamiento, el 80% de estas destino el crédito a la empresa, por lo que el 70% pudieron cumplir sus metas; con relación al crecimiento de las Mype y el financiamiento, el 60% incremento sus ventas entre 25% y 50%, así mismo el 65% incremento sus ingresos de 0% a 25% , el cual hizo crecer a la empresa en su gran mayoría hasta un 50%. Concluimos que los resultados de la investigación permitieron explicar los efectos del Financiamiento crediticio en las Mype de la ciudad de Huaraz, de cómo este con una eficiente administración crece y se desarrolla económicamente, para ser fuente de desarrollo de la sociedad Huaracina y Peruana. Recomendación es que el financiamiento de crediticio para las Mype de Huaraz debe ser de acuerdo a la economía del micro empresarios para que así la sociedad Huaracina sea beneficiosa.

Mota (2014) en su informe final de tesis titulada: “El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicios - Rubro Restaurantes de la Provincia de Huaraz, Año 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de los Restaurantes. Materiales y métodos, que se utilizaron para el logro de los objetivos fueron: Tipo de estudio de carácter Descriptivo - Cuantitativo, No experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó

solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de la investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones prácticas a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El diseño de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. La población de estudio estuvo conformado por 15 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio. Se halló una población muestral de 15 representantes de las Empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado el cual permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Finalmente, se llegó a la conclusión que las principales características del financiamiento de las (MYPE) del sector servicio de los Restaurantes, la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades bancarias y mayoritariamente por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos. Como recomendación es que los micros empresarios utilicen sus ahorros personales para que no tengan muchos gastos con entidades financieras.

Morales (2014) en su investigación de tesis titulada: financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Ancash año 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mype, la investigación fue de tipo descriptivo, la población la Muestra fue de 25 representantes legales y empleados de las Mype de implementos deportivos a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes el Financiamiento que obtienen estas es para

el crecimiento de su negocio, y la Rentabilidad de las Mype en el mercado y de esa manera se observara el crecimiento de los empresarios, Respecto al financiamiento: el 72% de las Mype encuestadas solicitaron crédito para su negocio El 66 % de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros más de 3 veces en el año 2013; El 73% de las Mype que decepcionó el crédito lo invirtieron en mercaderías deportivas, el 15% en capital de trabajo, 52% de las Mype encuestadas lo hicieron a través del sistema no bancario edificar. Respecto a la rentabilidad: El 64% de los representantes legales de las Mype encuestados, dijeron que la rentabilidad de sus negocios han mejorado en estos 2 últimos años; el 84% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y el 76% cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado gracias a las capacitaciones, el 60% que percibieron que las políticas de atención, de las entidades financieras están motivando al incremento de la Rentabilidad de sus negocios, por lo que se puede afirmar que se han logrado los objetivos propuestos.

Solís (2013) en su tesis de investigación titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de Independencia de la provincia de Huaraz, periodo 2011. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles en el distrito de Independencia provincia de Huaraz, periodo 2011. Es una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo y diseño no experimental, se aplicó una encuesta a 10 Mype del Distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son los siguientes. La edad promedio de los representantes legales fluctúa en el rango de 26 a 60 años y el 62% son del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción Secundaria

completa. En el periodo de estudio el 36 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 64% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 60% de los que recibieron financiamiento de terceros, recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 40% siendo lo contrario. El 89 % indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro hoteles); El 56% tienen 1 trabajador permanente. El 67% afirmo que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 33% indica que no mejoró, El 82% afirmo que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 18% indicó que disminuyó.

Peláez (2013) en su tesis de investigación titulada: incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. Tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue cuantitativo-descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 MYPE de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 31 a 40 años la cual representa un 60%; el 60% tiene instrucción universitaria; en tanto al perfil de la MYPE el 60% de los representantes dijeron tener trabajadores permanentes en su negocio. Respecto al financiamiento, el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos

últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR.HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado. Como conclusiones En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las Mypes refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las Mypes refirieron que fueron 2 veces representando el 60%. Y como conclusion, Asimismo el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incremento la rentabilidad de su empresa. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. Y como recomendación es

que las entidades financieras faciliten los préstamos al micro empresarios para que puedan desarrollar su negocio

Mendoza (2014) en su tesis titulada: financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013. El objetivo que se logró en su 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% con fuente interna de financiamiento, el 64% se capacitó al obtener el crédito el 96% del personal de trabajadores recibió algún tipo de capacitación el 68% recibió más capacitación en el 2012; el 88% de propietarios y/o administradores cree que la capacitación es una inversión; el 95% cree que la capacitación es relevante para su MYPE, el 96% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su MYPE el 86% afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad de su MYPE y el 94% afirmaron que mejoró su rentabilidad en los últimos años. Conclusión: Queda determinada que el financiamiento, y la capacitación inciden en la Rentabilidad en las MYPE rubro panadería de Huaraz en el 2013, de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y las propuestas teóricas en el estado del arte.

Inchicaqui (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Tuvo como objetivo general describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicio Rubro

Hoteles de la Ciudad de Huaraz – 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 propietarios de las MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas y abiertas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 70% afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y solo el 30% negaron esta posibilidad. En cuanto a la rentabilidad, el 90% afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE mientras que el 10% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas certificaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE. Recomendación es que el financiamiento de las entidades financieras para las Mype de Huaraz debe ser de acuerdo a las políticas que otorga dicho banco para que así los micros empresarios vean como puedan obtener financiamientos y que así la sociedad Huaracina salga con beneficios para crear más utilidad.

Chávez (2013) en su tesis denominada: el financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012. La investigación tuvo como objetivo principal determinar y describir el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro peluquerías del distrito de Huaraz 2012. La investigación fue cuantitativa –descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 25 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, usando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 64% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 36% del financiamiento recibido lo

utiliza en compra de activos; el 28% en capital de trabajo. Las dificultades para acceder al financiamiento son las garantías con 32%, altos intereses el 28%, plazos cortos con 24% y procedimientos largos el 16%. Con respecto a la rentabilidad, el 68% manifestó que sus ingresos aumentaron. Así mismo, el 56% manifiestan que sus activos incrementaron. Y también el 64% consideran que el financiamiento obtenido ha mejorado la rentabilidad. Y Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias y no bancarias y ha permitido aumentar los ingresos, y obtuvieron mejor rentabilidad las empresas que accedieron al financiamiento. Recomendación es que el financiamiento de los bancos para las Mype de Huaraz debe ser de acuerdo a la economía del micro empresarios para que así la sociedad Huaracina sea beneficiosa.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Teorías del financiamiento

El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo

modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPE), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPE poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPE presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPE son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (**Pecking Order**) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub. Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Por otro lado Herrera Santiago, Limón Suárez y Soto Ibáñez, nos muestra las teorías de la estructura financiera (**Quincho, 2011**).

2.2.1.1 La teoría del Tarde-Off.

Beneficios impositivos versus Costos de quiebra.

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento (**Schnettler, 2010**).

2.2.1.2 La teoría tradicional de la estructura financiera

Durand (1952) 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). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada (EFO) en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la (EFO) depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la

política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

2.2.2 teoría de capacitación

Peter Drucker (2009) en el trabajo que realizo 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".

Chacal taña (2009) 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

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 (Leuden, 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, apreciabilidad 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 periodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*Schilling 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.

2.2.2.2 La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

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 (**Becker, 1964**).

2.2.1 La capacitación

Maslow (2012) basándose en la teoría de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para construir un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes.

Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos. Asimismo, Mc Gregory asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes tayloristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos, que han recibido y reciben una mayor influencia del enfoque de las relaciones humanas de Elton Mayo. Por otro lado, para Gerza existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: el aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de

incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

Garry (2009) la capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de su personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mype, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exige un aprendizaje continuo. La capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recursos humanos, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Es preciso que todo programa de capacitación empiece en un diagnóstico, que debe incluir: las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser subsanadas con la capacitación; las necesidades observadas por el capacitador. Es este diagnóstico el que nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Por su parte, para **León y Pons (2001)**, ahora es posible gracias a la Internet, que los empresarios se capaciten y profundicen sus conocimientos sin estar sometidos a horarios ni desplazamientos, y lo que es mejor, desde la comodidad de

su casa o trabajo. Asimismo, manifiestan los autores citados que, vivimos en la era del conocimiento, cada día empresarios y empresas invierten más recursos en programas de capacitación y formación. Porque la capacitación y el aprendizaje permanente son elementos esenciales que influyen directamente en la capacidad del individuo en la toma de decisiones claves para el futuro de la organización y/o de su proyecto.

En mercados cada vez más competitivos, es necesario promover procesos de capacitación continuos que permitan el desarrollo y el crecimiento cualitativo de la organización y sus integrantes, quienes solo podrán alcanzar la excelencia en el desempeño de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente. Es por eso que, Estrategia Info, la Web de estrategia, táctica y gestión empresarial para la toma de decisiones estratégicas que engloba, desde marketing y ventas, hasta management y liderazgo.

Por otro lado, **Castañeda (2007)** afirma que, un número importante de empresas en crisis presentan dos comportamientos frecuentes. El primero es recortar recursos del rubro de capacitación. El segundo invertir los disminuidos recursos en programas de capacitación y no en programas de aprendizaje en ambos casos, es poco frecuente analizar la relación entre la capacitación recibida y el mejoramiento del desempeño. Se espera que quien reciba la capacitación, tenga el criterio suficiente para incorporar los conocimientos en el trabajo. Unos meses después es poco lo que se recuerda de la capacitación y menos aún de la contribución de la misma al desempeño empresarial. En estas condiciones no sorprende porque en una empresa en condición de crisis, se recorte el rubro de capacitación primero que otros.

También afirma el autor citado que, la capacitación enfatiza en contenidos y el aprendizaje enfatiza en procesos. En la capacitación la pregunta más frecuente es qué se enseña. En el aprendizaje la pregunta más importante es qué se cambia. En la capacitación la actitud del capacitado suele ser receptiva. En cambio, en el aprendizaje es aplicativa. Por ello, Castañeda recomienda modificar el nombre de “programas de capacitación” por el de “programas de aprendizaje”. Dice asimismo que, de nada sirve un nombre nuevo para una práctica antigua. Por ejemplo, cuántas oficinas de gestión peruana no son más que oficinas de personal con un nuevo nombre.

Castañeda (2007) aun cuando las organizaciones sólo aprenden a través de individuos que aprenden, el aprendizaje individual, no garantiza el aprendizaje organizacional. Adicionalmente, el aprendizaje en las organizaciones no es la sumatoria de los aprendizajes de sus miembros. Las organizaciones desarrollan visiones, valores, conceptos y desarrollos propios, que tienden a permanecer, independientemente del ingreso y retiro del talento humano.

Por otro lado, Argyris y Schon (citados por Castañeda), pioneros en el área, hacen una diferencia entre lo que llaman aprendizaje de un solo ciclo y aprendizaje de ciclo doble. El primero hace referencia a cambios y correctivos que hacen en los trabajadores, con base en las premisas existentes en la organización. El segundo, a cambios que implican establecer nuevas premisas en la organización para superar las actuales.

Por otra parte, Mc Gill, Slocum y Lei (citados por Castañeda), hacen referencia al aprendizaje adaptativo y generativo. El aprendizaje adaptativo se refiere a cambios para facilitar el ajuste de la organización al entorno. Por ejemplo, utilizar

Know How para resolver un problema específico con base en las premisas existentes, que permita continuar con el normal funcionamiento de la entidad. El aprendizaje generativo tiene la relación con la transformación del entorno, mediante cambios radicales de la estructura, estrategia y sistemas organizacionales. Mientras que el aprendizaje adaptativo busca la acomodación al entorno, el generativo busca transformar el entorno. El aprendizaje adaptativo corresponde al de un solo ciclo y el generativo al de ciclo doble. En uno y otro caso, la organización aprende en su interacción con el entorno. Tanto en la aproximación de Argyris y Schon, como en la de Mc Gill, Slocum y Lei, el énfasis del aprendizaje está en el cambio. No hay aprendizaje sin cambio. Este enfoque está desdibujado en los programas de capacitación tradicional, donde el énfasis está en enseñar y cómo enseñar y no para que sirva lo enseñado y lo que es más importante si se presentó aprendizaje como resultado de la enseñanza. Es decir, qué cambios en el entorno real laboral se facilitaron con la capacitación.

Por otro lado, para **Jáuregui (2000)** el ser humano como tal es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. También dice el autor citado que, el capital humano se asume desde el punto de la educación que acumula la sociedad, que finalmente resulta generando niveles superiores de producción y posiblemente se llegue a avances tecnológicos. Asimismo, las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con estas teorías, el conocimiento es un bien

de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que el acervo de capital es un bien compuesto, en el cual el componente de conocimientos o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad del acervo de capital físico. Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista indefinidamente.

También Jáuregui afirma que, con el tiempo el carácter tácito, concreto y acumulativo de la innovación tecnológica puede dar lugar a tasas divergentes de acumulación de la capacidad tecnológica entre los países. De acuerdo con este punto de vista, podría promoverse el desarrollo de algunas industrias que ofrezcan gran potencial para el futuro, aplicando criterios claros para el otorgamiento de incentivos moderados y finitos basados en la selectividad y el desempeño. En tal sentido, se requieren trabajadores cuya principal cualidad sea la flexibilidad ante los nuevos conocimientos y formas de gestión, su capacidad a los permanentes cambios de orden tecnológico y organizacional. En esta perspectiva, el autor citado plantea que es necesario que los estados desarrollen varios programas para la formación de recursos humanos de alto nivel, como:

- ✓ Desarrollo de programas de capacitación no formal para la identificación de proyectos de investigación y desarrollo.
- ✓ Programas de incremento en la productividad mediante proyectos de mejoramiento continuo de la gestión y tecnología.
- ✓ Proyectos asociativos para el fortalecimiento de culturas regionales de ciencia, tecnología e innovación.
- ✓ Internacionalización de empresas.

Por otra parte, Vigorena (2002), dice que el área funcional de recursos humanos está en una encrucijada. Vive su hora de la verdad. En el exacto momento en que la gestión de personas gana importancia en las empresas, el área de recursos humanos está puesta en jaque, con exigencias de mayor contribución para los resultados finales del negocio. Lo más lamentable es que se percibe como la menos preparada, si se la compara con otras áreas funcionales como finanzas, ventas, operaciones, marketing, logística, comunicaciones, etc. Por una parte, la gestión de personas pasó a ser una gran ventaja competitiva en las empresas vencedoras. Esto, porque la facilidad de acceso a otras fuentes de competitividad, tecnología, capital, información y recursos naturales, han estrechado la comparación con otras empresas. Sin embargo, lo que ha diferenciado a las organizaciones vencedoras de sus competidores, ha sido, cada vez más la calidad de sus talentos humanos.

Asimismo, **Vigorena (2002)** manifiesta que el área de recursos humanos necesita de un nuevo paradigma de actuación, que tome su papel más relevante para las empresas; de lo contrario, los riesgos serían los siguientes: externalización de casi todas sus funciones sin previo análisis, absorción en la línea de gestión e inclusive, eliminación del área. No obstante, lo que queda claro es que, existe consenso en que no puede continuar tal como está. Por todo ello, se hace necesario y urgente reinventar el área de recursos humanos. El cambio requiere un nuevo papel, mucho más estratégico y generador de resultados para el negocio. Requiere, en contrapartida, un nuevo perfil, nuevas competencias y un nuevo modelo mental de los profesionales del área.

También manifiesta el autor que estamos citando, que existen cuatro razones para repensar el área de recursos humanos, que podrían ser los siguientes:

- ✓ Un nuevo paradigma: de la era industrial a la era del conocimiento.
- ✓ Las radicales transformaciones en la naturaleza del trabajo.
- ✓ Los nuevos conceptos sobre el capital intelectual.
- ✓ La necesidad de autocrítica sobre el área de recursos humanos, que necesita ser juzgada más por su futuro que por su pasado.

Por otro lado, **Hiba (2002)**, afirma que es posible sostener con firmeza que casi todos los países de la región asignan un papel importante al sector de las Mype en los planes de desarrollo de sus economías, porque tales empresas ocupan en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo del capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional.

Según el autor que estamos citando, con el propósito de contribuir a mejorar la suerte de las Mype de modo que puedan superar algunos de sus problemas más significativos y que se fortalezcan frente a mercados más exigentes, la OIT desarrolla la metodología de capacitación empresarial denominada: “Mayor productividad y un mejor lugar de trabajo”. Este enfoque metodológico tiene en cuenta tanto las limitaciones que confrontan como las oportunidades que ofrecen las Mype y se adapta a las necesidades y posibilidades de esas empresas. La capacitación está dirigida a los dueños y gerentes y se ofrece bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos. En forma resumida, la capacitación les ofrece una variedad de oportunidades para comprender que las condiciones de trabajo y la calidad de los productos por un lado, y la productividad y competitividad, por el otro, son

conceptos estratégicos para el desarrollo de las empresas y que están estrechamente vinculadas entre sí, a través de pequeños grupos de trabajo y de visitas a las propias empresas, la metodología también facilita el intercambio de experiencias y promueve el asesoramiento mutuo en esos y otros temas. Les ayuda, además, a organizar eficazmente un control sistemático de los principales problemas referidos a las condiciones y a la organización del trabajo que afectan en forma negativa la productividad laboral. También y por fin, les permite instaurar y controlar, con la cooperación de los trabajadores, un proceso voluntario y sostenido de mejoramiento de las condiciones y el medio ambiente de trabajo.

Para que este programa de capacitación empresarial a las Mype sea realmente efectivo, la OIT a través del proyecto indicado, enfatiza que las estrategias deben poner el énfasis en:

- ✓ El asesoramiento práctico. Es decir, ayudar en el “cómo hacer”, en vez de imponer el “usted debe hacer”.
- ✓ La identificación y aplicación de soluciones de bajo costo; y
- ✓ El desarrollo de soluciones orientadas a mejorar simultáneamente las condiciones de trabajo y la calidad de la productividad del trabajo.

Asimismo, los programas de capacitación están basados en seis principios básicos que constituyen el fundamento de la metodología propuesta por la OIT. Estos principios son:

1. Concebir mejoras adaptadas a las situaciones reales locales.
2. Poner énfasis en la obtención de resultados concretos.
3. Vincular las condiciones de trabajo con los demás objetivos gerenciales.

4. Usar como técnica el aprendizaje a través de la práctica.

5. Alentar el intercambio de experiencias, y

6. Promover la participación de los trabajadores.

A manera de conclusión, el autor referenciado establece que: Resulta evidente que la utilización de la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos destinados a la capacitación de dueños y gerentes de las Mype permite lograr:

1. Un conjunto significativo de mejoras concretas e inmediatas en las condiciones de trabajo. Tales mejoras se reflejan, directas o indirectamente en la productividad y en la competitividad de las empresas.

2. Las sesiones de trabajo crean un ambiente de trabajo motivador y alentador para iniciar un proceso sostenible de mejoramiento de las condiciones y medio ambiente de trabajo, y de cambio organizacional en cada establecimiento.

3. El enfoque participativo promueve la integración de los trabajadores en el proceso de cambio, creando oportunidades para una participación activa, ya desde el momento en que se inicia el reclutamiento de los participantes durante el comienzo de las actividades preparatorias de los seminarios.

4. Ofrece un marco incentivador para el establecimiento sostenido de alianzas estratégicas comerciales y de otros tipos entre los empresarios participantes.

5. Finalmente, dice el autor citado que, desde el punto de vista de las organizaciones de empleadores y de las instituciones dedicadas a la promoción y el desarrollo de las Pymes, la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” pone a su disposición un programa integrado de capacitación activa, con ingredientes prácticos

de efectos inmediatos, centrada en los resultados y con un énfasis en las actividades participativas que promueven distintas instancias de diálogo social para mejorar las condiciones y el medio ambiente de trabajo, incrementar la productividad y favorecer la competitividad de las empresas.

2.2.2 Teoría de la rentabilidad.

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad (Ferruz, 2010).

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

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera.

Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar. Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo,

se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la teoría de cartera.

Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo.

Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada (Alaitzm, 2002).

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L.

Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las varianzas 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. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice).

El término independiente de esa expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores (**Herrera, Limón, y Soto, 2010**).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Huarpe

El modelo de mercado de Huarpe (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 Huarpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Huarpe 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, Huarpe 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 del 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.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 El financiamiento

2.3.1.1 Evolución de las finanzas

Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas. La atención se centró más bien en el funcionamiento externo que en la administración interna. Hacia fines de la década se intensificó el interés en los valores, en especial las acciones comunes, convirtiendo al banquero inversionista en una figura de especial importancia para el estudio de las finanzas corporativas del período.

Podemos diferenciar principalmente tres períodos en la historia de las finanzas, las cuales se relacionan a continuación:

- a) La visión descriptiva de las finanzas empresariales hasta la segunda guerra mundial.
- b) Desde mediados de la década de los cuarenta hasta la cimentación de la moderna teoría de las finanzas empresariales.
- c) Expansión y profundización de las finanzas hasta nuestros días (Editorial, 2011).

Definición de financiamiento

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. **(Ferruz, 2010).**

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. **(Pérez, & Campillo, 2008).**

Se llama financiamiento al hecho de proporcionar o suministrar dinero o capital a una empresa o individuo para conseguir recursos o medios para la adquisición de algún bien o servicio. Según su plazo de vencimiento una financiación

puede dividirse en corto y largo plazo. Siendo la de corto plazo aquella cuyo tiempo de devolución es menor a un año. La de largo plazo es aquella en la que el vencimiento es mayor a un año.

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. **(Díaz, 2010).**

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general. **(Flores, 2001).**

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro empresa (EDPYME), etc. han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentalice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino

también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

2.3.1.2 Tipos de finanzas

2.3.1.2.1 Según ámbito de aplicación:

a. Las Finanzas públicas:

Las finanzas públicas constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Las finanzas públicas establece; estudia las necesidades; crea los recursos; ingresos; gastos, El estado hace uso de los recursos necesarios provenientes de su gestión política para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas para satisfacer las necesidades públicas (individuales y colectivas).

Crear la plataforma adecuada en cuanto a educación, salud, seguridad social, para el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo, crear tecnología propia, en el marco de un sistema pluralista y flexible de toma de decisiones, que articule distintos mecanismos de conformación de la voluntad colectiva. Garantizar un mayor control social sobre su gestión, mejorar los medios e instrumentos que hoy existen de

representación política y social, establecer otras vías de participación complementarias a las de representación política, que fortalezcan , descentralicen su poder y transfieran responsabilidades y recursos a las comunidades estatales y locales y, finalmente, mejorar sus estructuras políticas.

Desarrollar estrategias de acción concurrente y propulsar estas acciones tendentes a la protección, al desarrollo de la seguridad ciudadana, la salud, la educación, el deporte, la cultura, el trabajo, y en fin, el bienestar social, para que la economía del país pueda desarrollarse y conducirla hacia un futuro próspero. La política fiscal como instrumento de estabilización y ajuste; Políticas heterodoxas y ortodoxas (tradicionales y no tradicionales) de las finanzas públicas.

b. Las Finanzas privadas: están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias (**Portal educativo en economía y finanzas, 2012**).

Según su procedencia:

a. Los ahorros personales: para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

b. Los amigos y los parientes: las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

- c. **Bancos y uniones de crédito:** las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- d. **Las empresas de capital de inversión:** estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Club planeta. 2008**).

Financiamiento a corto plazo.

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

- **Crédito bancario:** es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

2.3.1.2.2 Financiamiento a largo plazo.

- **Hipoteca:** es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**Financiamiento a largo plazo, 2011**).

Es por ello, que en nuestros países existen un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a. Instituciones financieras privadas:** Bancos, Sociedades Financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b. Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, Cajas Rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la Superintendencia de Bancos.
- c. Entidades financieras:** es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las Organización no Gubernamental (ONG), Internacionales o Nacionales (**Pérez & Campillo, 2011**).

2.3.2 Definición de la capacitación

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.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

2.3.2.1 Donde aplicar la capacitación

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

a) Inducción

Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados.

Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

b) Entrenamiento:

Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

c) Formación básica:

Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.

d) Desarrollo de Jefes

Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

2.3.2.2 La capacitación como inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa. Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

2.3.2.3 Capacitación y comunidad: los efectos sociales de la capacitación

La capacitación, aunque está pensada para mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales. Los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada persona no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida.

Son la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo.

Las promociones, traslados y actividades de capacitación son un importante factor de motivación y retención de personal. Demuestran a la gente que en esa empresa pueden desarrollar una carrera, o alcanzar un grado de conocimientos que les permita su "empleabilidad" permanente.

2.3.2.4 Cuáles son los beneficios de capacitar

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados.

También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente. Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados híper competitivos que llegaron para quedarse

2.3.3 La rentabilidad

2.3.3.1 Definición

La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo; es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa así como su eficiencia; es un indicador del rendimiento.

Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo de tiempo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que apenas si sobreviven o subsisten con una rentabilidad muy baja.

Para conocer la rentabilidad de una empresa se utiliza conceptos como utilidad, beneficio, ganancias, o dividendos, que se expresan de diversas maneras; sin embargo, es necesario que el empresario conozca su margen de rentabilidad que es un porcentaje que se obtiene dividiendo el total de ingresos obtenidos entre el capital (o recursos) utilizando para obtenerlos.

2.3.3.2 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 generen rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad (Benavides, 2012).

2.3.3.3 Tipos de rentabilidad

Existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

a. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

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

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

2.3.3.3.1 Formas de medir la rentabilidad

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

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

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

b. Rentabilidad financiera

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

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

3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:

3 Recurrir al financiamiento interno.

4 Recurrir al financiamiento externo.

5 Ampliar el capital.

6 Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

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

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

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

2.3.3.2 Factores determinantes de la rentabilidad

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

Dichos factores son:

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

La práctica empresarial, sobre todos en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen otros factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar:

- ✓ Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones.
- ✓ Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios.
- ✓ Durabilidad del producto.
- ✓ Servicio post-venta.
- ✓ Liderazgo.
- ✓ Políticas de estímulo; por ejemplo, para investigación en productos, servicios y sistemas; y ahorros.
- ✓ Fomento del capital humano.
- ✓ Tecnología de vanguardia.

2.3.3.3 Formas de elevar la rentabilidad

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

Alberto (2008) resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

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

Mejorar la mezcla de ventas y clientes.

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

Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundara en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: energía, correos, teléfonos entre otros.

Mejorar procesos. Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos.

Eliminar actividades que no dan valor. Este es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor. Para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción.

En síntesis, incrementa la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo

que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y, en consecuencia, la competitividad de la empresa (Alberto, y Quiroz. 2006).

2.3.3.4 La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986: 19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la

rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.3.3.5 Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

2.3.3.6 Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario (**Sánchez, 2002**).

Finalmente, para Sosa, la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en

general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador (Sosa, 2007).

Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

2.3.4 La empresa

2.3.4.1 Definición

La empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Los elementos que componen la estructura básica de una empresa son:

1. **Entidad:** es decir, que una empresa es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica). O un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).
2. **Elementos humanos:** se refiere a que toda empresa está conformada por personas que trabajan y/o realizan inversiones para su desarrollo.
3. **Aspiraciones:** son las pretensiones o deseos por lograr algo que tienen las personas que conforman la empresa.
4. **Realizaciones:** se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.
5. **Bienes materiales:** son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas, mobiliario, etc.
6. **Capacidad técnica:** es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.
7. **Capacidad financiera:** se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).
8. **Producción, transformación y/o prestación de servicios:** se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las actividades.
9. **Satisfacción de necesidades y deseos:** la necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para estas necesidades profundas por ejemplo,

una hamburguesa Mc Donalds para satisfacer la necesidad de alimento (Kail, 2005).

2.3.5 Micro y Pequeña Empresa.

Definición

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

CARACTERISTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo 1700 UIT

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (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." Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPE las siguientes:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños. Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local. Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión. Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar. Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable. Disponen de limitados recursos financieros.

2.3.6 Importancia de las Mype

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- ✓ Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- ✓ Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO A LA PRESENTE

INVESTIGACIÓN

Explique cómo se aplica el financiamiento propio en este tipo de empresas,

El financiamiento propio en las micro pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes, son financiados por sus ahorros personales y en algunos casos piden apoyo de sus familiares.

Lo que ocurre cuando la empresa obtiene créditos de entidades financieras,

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

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

Pagaré: Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:

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

Financiamiento por medio de los Inventarios

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El resultado financiero cuando se obtienen créditos por parte de los proveedores, otorgamiento de créditos a clientes, etc.

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

Otorgamiento de créditos:

Indique el procedimiento, forma y temas de capacitación para el propietario o propietarios y personal de este tipo de empresas.

El proceso de capacitación es un proceso continuo. El mismo está constituido de cinco pasos, a que continuación mencionamos:

1. Analizar las necesidades. Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
2. Diseñar la forma de enseñanza: Se elabora el contenido del programa, folletos, libros, actividades...

Es importante explicar cómo es la rentabilidad desde la óptica contable y/o de administración financiera, por ejemplo mencionar si los ingresos obtenidos por ventas son favorables y cubren los egresos financieros y operativos de la empresa, etc.

La rentabilidad en desde el punto de vista contable es muy bueno, los ingresos que provienen son muy favorables para generar utilidad y así ayuda a cubrir los préstamos que pueden tener con entidades financieras, entre ellos también es bueno realizar capacitaciones para poder administrar las ganancias del día.

2.4 Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para las Mype del sector servicio en el rubro restaurantes en el mercado central Huaraz periodo 2015.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación.

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

Las investigaciones cuantitativas es la investigación de campo que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios) sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

3.2 Nivel de la investigación.

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

3.3 Diseño de investigación:

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

M  O

Dónde:

M = muestra conformada por las Mype encuestadas

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

No experimental

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

Descriptivo

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

3.4 Población:

La población estuvo conformada por 58 micros y pequeñas empresas N= 58 propietarios y trabajadores del sector servicio rubro restaurantes del mercado central de Huaraz.

Muestra

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Hernández, 2007).

n= 58 propietarios y trabajadores del sector servicio rubro restaurantes de mercado central de Huaraz

3.5 Definición y Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Variable Financiamiento	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Es el conjunto de procedimientos e instrumentos que utiliza el operador financiero y presenta el solicitante del crédito para la obtención del préstamo financiero de la Mype.	Fuentes de financiamiento	- Internas
				- Externas
			Los instrumentos financieros	- La línea de crédito
				- La cuenta corriente
				- El descuento
			Fuente de financiamiento formal	- Bancos
				- Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC)
				- Caja Rural de Ahorro y Crédito
				- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME)
			Fuentes de financiamiento informal	- Agiotistas o prestamistas profesionales
	- Juntas			
	- Comerciantes			
	- Ahorros Personales			
Capacitación	la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de	Una empresa que brinda constante capacitación a sus empleados jamás caerá en la obsolescencia de los conocimientos de éstos y por supuesto ganará en el hecho que siempre estarán	recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	SI
				NO
			cuantos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos 2 años	uno
				dos
				tres
	cuatro			

	una empresa u organización,	actualizados y se mantendrán en competencia.	el personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación	SI
				NO
			considera usted que la capacitación es relevante para su negocio	SI
				NO
			en qué temas se capacitaron sus trabajadores	gestión empresarial
				manejo eficiente de crédito
				gestión financiera
				prestación de servicio al cliente

Rentabilidad	Es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.	Es el conjunto de procedimientos, estrategias e instrumentos que se realizan en la inversión financiera para obtener resultados económicos y financieros en las Mype de del mercado central de Huaraz.	Niveles de análisis de rentabilidad	- La rentabilidad económica
				- La rentabilidad financiera
			La rentabilidad en el análisis contable	- Análisis de la rentabilidad.
				- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras.
				- Análisis de la estructura financiera de la empresa
- La rentabilidad económica como producto de margen y rotación				

3.6 Técnicas e instrumentos

3.6.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de encuesta.

La encuesta:

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 realiza a través de preguntas que indican los diversos indicadores de las variables de la hipótesis.

La encuesta una técnica de investigación de campo tiene el objeto de recopilar información para definir el problema y para probar una hipótesis. La encuesta se realiza de dos formas: La entrevista y el cuestionario (Gomero, 2006).

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario de 19 preguntas.

Es el cuestionario estructurado que se realiza con base a las variables y a los indicadores de estudio, determinado los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

3.7 Plan de análisis

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

3.8 matriz de consistencia

Titulo	Enunciado del problema	Objetivos	hipótesis	Metodología
<p>Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz periodo 2016</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICOS: ✓ Describir las principales características del financiamiento de las Mype del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz periodo 2016. ✓ Describir las principales características de la capacitación de las Mype del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz periodo 2016. ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz periodo 2016.</p>	<p>El financiamiento la capacitación y la rentabilidad son importantes para las Mype del sector servicio en el rubro restaurantes en el mercado central Huaraz periodo 2016.</p>	<p>1. El tipo de investigación cuantitativo 2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental 4. El universo y muestra Universo: 58 propietarios y administradores Muestra: 58 propietarios y administradores 5. Plan de análisis Estadística descriptiva</p>

3.9 Principios éticos

Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE.

Tabla 01: cuál es la edad de los representantes de las Mype

Edad de las representantes de Mype	fi	%
a) 20 - 29 años	4	7
b) 30 - 39 años	9	16
c) 40 - 49 años	17	29
d) 40 años a mas	28	48
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 02: cual es el sexo de los representantes de las Mype

El sexo de las Mype	fi	%
a) masculino	11	19
b) femenino	47	81
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 03: cual es el grado de instrucción que tienen las representantes de las Mype

Grado de instrucción	fi	%
a) primaria	6	10
b) secundario	28	48
c) tecnológico	16	28
d) universitario	8	14
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 04: cual es el estado civil de las representantes de las Mype

Estado civil	fi	%
a) soltero	2	3
b) casado	25	43
c) conviviente	29	50
d) divorciado	2	3
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

RESPECTO A LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

Tabla 05: cual es el tiempo de antigüedad que llevan las representantes de las Mype.

Tiempo de antigüedad de las Mype	fi	%
a) 1 - 4 años	7	12
b) 5 - 10 años	34	59
c) más de 10 años	17	29
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 06: cual es la formalidad de sus micro y pequeñas empresas.

Formalidad de las Mype	fi	%
a) formal	49	84
b) informal	9	16
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 07: que tipo de trabajadores laboran en su negocio.

Tipo de trabajadores laboran en el negocio	fi	%
a) permanentes	23	40
a) permanentes	35	60
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

Tabla 08: como se financia su negocio.

Como se financia su actividad productiva	fi	%
a) financiamiento propio	44	76
b) financiamiento terceros	14	24
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 09: en que fue invertido el credito financiero que obtuvo.

En que invirtió el crédito financiero	fi	%
a) capital de trabajo	6	10
b) mejoramiento y ampliación de local	16	28
c) activos fijos	4	7
d) capacitación para los trabajadores	32	55
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 10: la entidad financiera le otorgo el credito solicitado.

La entidad financiera le otorgo crédito	fi	%
a. SI	43	74
b. NO	15	26
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 11: que pagos realiza con el préstamo otorgado por las entidades financieras.

Pagos que realiza con el préstamo	fi	%
a) pago a los proveedores	17	29
b) pago de tributos	5	9
c) pago a los trabajadores	27	47
d) otras deudas	9	16
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPE

Tabla 12: recibio usted capacitacion para el otorgamiento del credti ofinanciero.

Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	fi	%
a. SI	32	55
b. NO	26	45
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 13: cuantos cursos de capacitacion obtuvo en los ultimos 2 años.

Cursos de capacitación obtuvo en los últimos 2 años	fi	%
a) uno	21	36
b) dos	16	28
c) tres	13	22
d) cuatro	8	14
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 14: usted recibio algun tipo de capacitacion.

Recibió algún tipo de capacitación	fi	%
a) SI	13	22
b) NO	45	78
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 15: considera usted que la capacitacion de sus trabajadores es relevante para su negocio.

considera que la capacitación de su personal es relevante para su negocio	fi	%
a) SI	19	33
b) NO	39	67
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 16: en que temas se capacitan sus trabajadores.

Temas que se capacitaron sus trabajadores	fi	%
a) gestión empresarial	7	12
b) manejo eficiente de microcrédito	6	10
c) prestación de mejor servicio al cliente	4	7
d) gestión financiera	41	71
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

Tabla 17: cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

El financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su negocio	fi	%
a) SI	31	53
b) NO	18	31
b) NO RESPONDE	9	16
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 18: cree que la capacitacion mejora la rentabilidad de su negocio.

La capacitación mejoro la rentabilidad de su negocio	fi	%
a) SI	34	57
b) NO	24	43
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 19: cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos 2 años.

La rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos 2 años	fi	%
a) SI	38	66
b) NO	20	34
TOTAL	58	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGALES DE LAS MYPE

Del 100% de los encuestados se obtuvo que el 48% son de 40 años a mas, el 29% es de 40 a 49 años. Se contrasta con el autor Vásquez (2008), en su estudio de caracterización financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas obtuvo como resultado el 63% tenían más de 49 años y el 13% fueron entre 40 años y así llega con sus conclusiones de que los empresarios de las MYPE son en la mayoría adultos y cómo podemos detallar que todos los empresarios tienen las principales capacidades de poder manejar mejor su empresa. **(Tabla 01)**

Del 100% de los encuestados el 81% son de sexo femenino y el 10% son de sexo masculino. Se puede contrastar con Villaseca (2013) en su investigación titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector de servicios - rubro hotelería, en la ciudad de Talara periodo – 2011. Los principales resultados encontrados fueron : respecto a los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales de las Mype estudiadas es de 40 a 50 años la cual representa un 50 % mientras que el 72% de los representantes son masculinos y el 56% tiene estudio superior universitario completo , respecto al perfil de las Mype; el 67% de las Mype tiene una antigüedad de más de 3 años ; el 72% de los representantes legales respondieron tener trabajadores permanentes. **(Tabla 02).**

Del 100% de los encuestados se obtuvo el 48% son de secundaria, 28% son tecnologicos, lo que contrasta con los resultados obtenidos por el autor Trujillo (2010) en su estudio realizado sobre el financiamiento y la rentabilidad en las MYPE

en las empresas de servicios que los empresarios de las MYPE tienen diferentes estudios realizado 34% estudiaron solo secundaria y el 28% estudiaron en tecnológicos o institutos que existían a esos tiempos, así que los resultados obtenidos concuerdan con los autores en sus investigaciones. **(Tabla 03)**

Del 100% de los encuestados el 50% son convivientes, el 43% son casados, Esto podemos comparar según Mejía (2014) en su tesis titulada: el financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. Obteniendo como resultado que el 80% de los propietarios tiene entre 30 a 50 años de edad, que el 60% son de sexo masculino, que el 55% son convivientes y el 40% son casados. **(Tabla 04)**

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

Del 100% de los encuestados el 59% tienen de 5 a 10 años de antigüedad, el 29% tienen mas de 10 años. Asimismo estos resultados contrastan con Sagastegui (2007) en su estudio realizado de su tesis titulado como el financiamiento en las empresas de servicios obtuvo en los siguientes resultados tenían de 5 a 10 años un 47% y el 33% eran los que tenían más de 10 años. **(Tabla 05).**

Del 100% de los encuestados se obtuvo el 84% cree que son formales y el 16% son informales. Se puede contrastar de acuerdo Mena & Oyola (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014. Obteniéndose los siguientes resultados: Respeto a los empresarios 56% y 65 de los empresarios encuestados son formales y el 44% y 35% son informales. **(Tabla 06)**

del 100% de los encuestados el 60% de los trabajadores son permanentes y el 40% son eventuales. Según contrasta con Echevarría (2006) En su tesis sobre alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (Mype). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México. En su investigación financiera ha logrado analizar que los trabajadores son permanentes con un 78% y el 22% son eventuales. **(Tabla 07)**

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

Del 100% de los encuestados el 76% son mediante financiamientos propios y el 24% son financiamiento por terceros. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Guzmán (2011) en su investigación sobre “Financiamiento de las Mype en el Perú y América Latina”, donde precisa que el 72% de las Mype solicitaron crédito para su negocio y el 28% financiamientos fueron por diferentes personas que aportaron a la empresa. **(Tabla 08)**

Del 100% de los encuestados el 55% indica que fue para la capacitación de sus trabajadores, 28% para mejoramiento o ampliación de local. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Falcón (2009) quien en su investigación sobre “Capacitación y Desarrollo”, donde precisa que el 43% de las Mype tienen capacitación para afrontar sus formas de laborar en la empresa y el 37% son para hacer mejoramiento de local y el 20% es para realizar pago a los trabajadores. **(Tabla 09)**

Del 100% de los encuestados el 74% menciona que si les otorgo el crédito solicitado y el 26% indica que no le otorgaron el crédito solicitado. Este resultado guarda relación con el estudio realizado por Peña (2014) en su tesis titulada:

caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Mype encuestadas está debidamente formalizada, mientras que el 60% trabaja en la informalidad. En cuanto al financiamiento el 33% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias, el 20% utilizó financiamiento de usureros y solo el 7% utiliza financiamiento bancario, el 65% afirmó que la entidad financiera si les otorgo el crédito financiero. Con respecto en que invirtieron el financiamiento el 40% de los representantes de las Mype, contestaron que lo utilizaron para su capital de trabajo. Finalmente, las conclusiones son: La gran mayoría de las Mype encuestadas no está debidamente formalizadas y se deciden por un financiamiento no bancario. **(Tabla 10).**

Del 100% de los encuestados el 47% son para el pago de trabajadores, el 29% son para el pago de proveedores. Lo que guarda relación con los estudios de Guevara (2012) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mype encuestadas su financiamiento es con recursos propios, el 54% son para el pago de trabajadores, y el 37% son para el pago de los proveedores, y del 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación, el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores SI se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mype en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de

ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

(Tabla 11)

RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPE

Del 100% de los encuestados el 55% indica que obtuvo la capacitación para recibir el crédito financiero y el 45% indica que no recibió capacitación. Esto se compara de acuerdo a Zevallos (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 58% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% recibió un sólo curso de capacitación. **(Tabla 12)**

Del 100% de los encuestados se obtuvo el 36% recibió 1 capacitación, el 28% recibió 2 capacitaciones. Se puede contrastar con Zevallos (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro restaurantes del distrito de Lampa. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% recibió un sólo curso de capacitación. **(Tabla 13)**

Del 100% de los encuestados el 78% indica que no recibió ningún tipo de capacitación y el 22% indica que sí recibió capacitación. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Solís (2013) La investigación titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de independencia Huaraz periodo 2011. Los resultados son los siguientes: el

54% no recibieron ninguna capacitación y el 40% afirmo haber recibido capacitación. **(Tabla 14)**

Del 100% de los encuestados el 67% indica que la capacitación para su personal es relevante y el 33% indica que no es relevante para su personal. Estos resultados contrastan con los estudios realizados por Solís (2013) La investigación titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de independencia Huaraz periodo 2011. Los resultados son los siguientes: el 54% de la capacitación es muy relevante y el 40% afirmo que la capacitación de su personal no son relevantes. **(Tabla 15)**

Del 100% de los encuestados el 71% de los trabajadores recibio sobre prestacion de mejor servicio al cliente, 12% sobre gestion empresarial lo que concuerda con Chávez (2013) en su tesis denominada: el financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012. Obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a la capacitación, el 68% manifestó que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente, y el 25% son sobre gestión empresarial. **(Tabla 16)**

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

Del 100% de los encuestados el 53% cree que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio el 31% indica que no mejoro y el 16% no responde. Este resultado es coherente con los estudios realizados por Novelo (2009), en su investigación titulada: Modelo de análisis correlacional para medir la rentabilidad entre competencias e indicadores, donde precisa que el 36% de los propietarios de las Mype mencionan que el microcrédito obtenido contribuyo en un

17% al incremento de la rentabilidad de su negocio y en la mayoría forma parte de que no ha crecido su rentabilidad anual. (**Tabla 17**)

Del 100% de los encuestados el 57% cree que la capacitación mejora su rentabilidad de su negocio y el 43% cree que no mejora. Este resultado guarda relación con Inchicaqui (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - Rubro hoteles de la ciudad de Huaraz, 2013. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a la rentabilidad, el 55% afirmaron que la capacitación si mejora su rentabilidad de las MYPE mientras que el 45% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas certificaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE. (**Tabla 18**).

Del 100% de los encuestados el 66% cree que si mejoro su rentabilidad en los ultimos 2 años y el 34% indica que no mejoro su rentabilidad en los ultimos 2 años. Este resultado concuerda con Bebczuk (2010) en su tesis de investigación sobre la rentabilidad en las MYPE detalla que los propietarios de los MYPE tienen diferentes tipos de variaciones hay muchos por perdidas entre otros pero de acuerdo a nuestro resultado que se obtuvo nos indican que las rentabilidades de sus empresas no han disminuido en los últimos años en el sector servicios rubro cafeterías (**Tabla 19**)

V. CONCLUSIONES

- 5.1 Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.
- 5.2 Se han descrito las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; el 78% de los de los trabajadores menciona que no recibieron capacitaciones por parte de los empresarios; el 67% cree que la capacitación para su personal es muy relevante. Con lo que se puede verificar que las características del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz corresponden a un nivel muy bajo ya que los trabajadores afirman que no reciben capacitaciones por parte de los dueños. Uno de los factores que influyen en la capacitación en los restaurantes es que la capacitación motiva al personal para trabajar más; los que entienden su puesto demuestran un mejor espíritu de trabajo, y el simple hecho de que la dirección superior confié lo suficiente en sus capacidades para invertir dinero en su capacitación.

5.3 Se han descrito las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 53% afirmaron que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio; el 57% afirmaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su negocio; el 66% afirmaron que la rentabilidad de su negocio si mejoro en los últimos 2 años; Estos resultados muestran objetivamente que los propietarios de las micro y pequeñas empresas de los restaurantes no realizan un análisis rentablemente de sus ganancias, para conocer la solvencia en la satisfacción de las obligaciones financieras; tampoco no realizan la descomposición de la rentabilidad; se puede concluir que el aspecto de la rentabilidad es administrado en forma tradicional y también que los factores de crecimiento son importantes por lo que se debe aplicar en forma adecuada y precisa más aún en estos tiempos de alta competitividad.

5.4 Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1 La mejor forma de financiamiento para las empresas del sector servicio rubro restaurantes será el financiamiento propio, cuando el microempresario cuenta con capital propio; en caso de que utilizarán los créditos de las entidades financieras bancarias y no bancarias, será necesario que el microempresario cumpla oportuna y puntualmente sus obligaciones del pago de créditos y esos pagos lo pueden realizar con los ahorros que tienen; así como si obtuviera créditos de los proveedores; como también el micro empresario puede otorgar créditos a sus clientes y solicitar el pago a sus clientes, cuando el microempresario cumpla sus obligaciones.
- 6.2 La capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, se debe de realizar más capacitaciones para su personal de trabajadores y también la forma atender a sus clientes ya que mediante ello se van beneficiar en la mejorar en su futuro como micro empresario o también que sus trabajadores van a retribuir con facilidad a su trabajo.
- 6.3 Los propietarios de los restaurantes deben realizar el análisis económico, para promover y cuidar la rentabilidad de sus actividades de servicios económicos y así generar más utilidades para sí mismo, también para mejorar la rentabilidad deben de buscar asesorías de profesionales de cómo hacer las descomposiciones de su rentabilidad y así obtener buenos resultados.
- 6.4 Como recomendación final los micro empresarios deben de trabajar con sus ahorros propios para tener más capital, y en cuanto a la capacitación los micro empresarios deben de invertir en sus trabajadores porque gracias a la capacitación

que pueden recibir van a mejorar en desenvolverse mejor en su trabajo y así empleando el financiamiento y la capacitación van lograr buenos resultados para que mejore la rentabilidad con la ayuda de profesionales que les brinde información de análisis semanal, mensual, etc.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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

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

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

Curay, M. (2014). *Caracterización del financiamiento en el micro y pequeñas empresas del sector Industrial rubro panaderías de la ciudad de Piura, 2014.*

Tesis para optar la Lic. Administración en la universidad de Piura.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039071>

Claros, J. (2015). *caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta – provincia de Chincha, 2014.* tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de chincha. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035480>

Chávez, F. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las Mype, en el sector servicios, rubro peluquerías del distrito de Huaraz, 2012.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035428>

Domínguez, G. (2013). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro pollerías en la ciudad de Chimbote, periodo 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034712>

Dueñas, D. (2014). *La influencia del Financiamiento crediticio en las MYPE de la ciudad de Huaraz 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador

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

Recuperado de:

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

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

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

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

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

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

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

Gómez, A. (2014). *caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011.* Tesis para optar el

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

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

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

Recuperado de:

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

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

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

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

Liñán, S. (2014). *El financiamiento en la gestión económico y financiera de las Mype del distrito de Sihuas, período 2013.* Tesis para optar el título profesional en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz.

Recuperado de:

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

Martínez, M. (2011). *Contabilidad de costos y rentabilidad en la PYME. México.* Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:

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

Melgarejo, M. (2014). *el financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035474>

Mendoza, D. (2014). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, rubro panadería de Huaraz, 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036005>

Mena, A. (2014). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mype del sector servicio, rubro restaurant en el centro de la ciudad de Piura año 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035641>

Mota, S. (2014). *El Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector servicios - Rubro Restaurantes de la Provincia de Huaraz, Año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036344>

Morales, C. (2014). *financiamiento y rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro implementos deportivos de la provincia de Huaraz - región Ancash año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036361>

Mejía, G. (2014). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035518>

Olaya, E. (2013). *Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035519>

Peña, M. (2014). *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las Mype del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de Nuevo Chimbote, del año 2013.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Solís, E. (2013). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas de servicios, rubro hoteles en el distrito de independencia Huaraz periodo 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036000>

Suyon, E. (2012). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro panaderías del centro de Chimbote, período 2011.* Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036841>

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

Zapata, A. (2009). *los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004.* Tesis para optar su maestría en la universidad de Barcelona España. Recuperado de:
<http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?sequence=1>

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

ANEXOS

Anexo 01

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

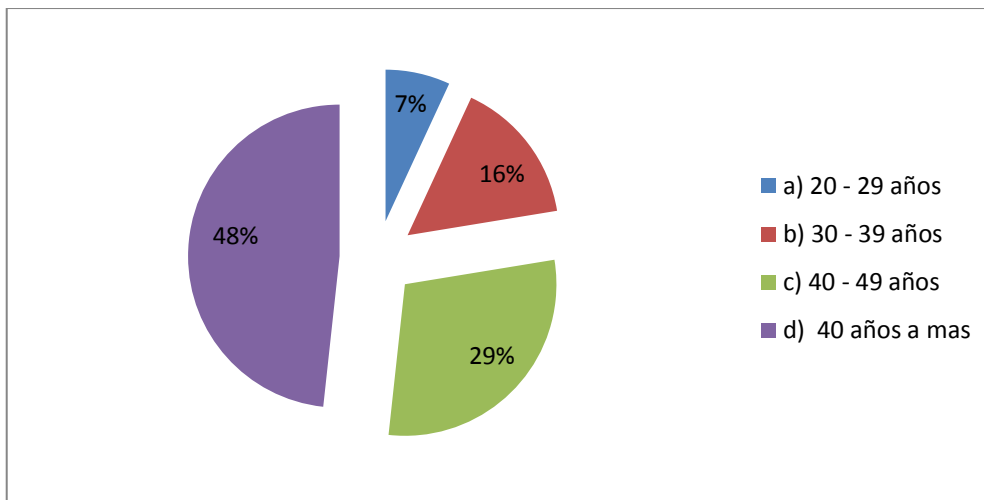


Figura 01: Cuál es la edad de los representantes de las Mype

Fuente: 01

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados se obtuvo que el 48% son de 40 años a mas, el 29% es de 40 a 49 años, el 16% de 30 a 39 años y el 7% son de 20 a 29 años.

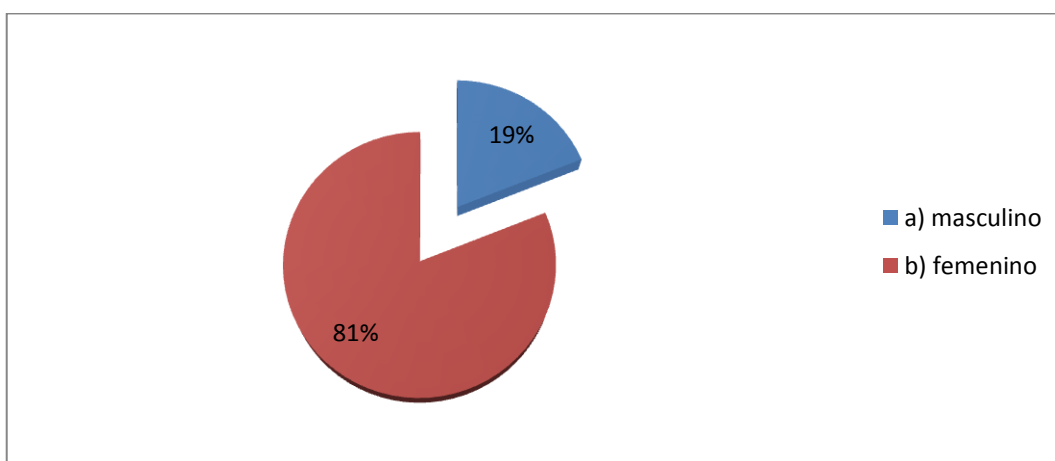


Figura 02: cual es el sexo de los representantes de las Mype

Fuente: 02

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 81% son de sexo femenino y el 10% son de sexo masculino.

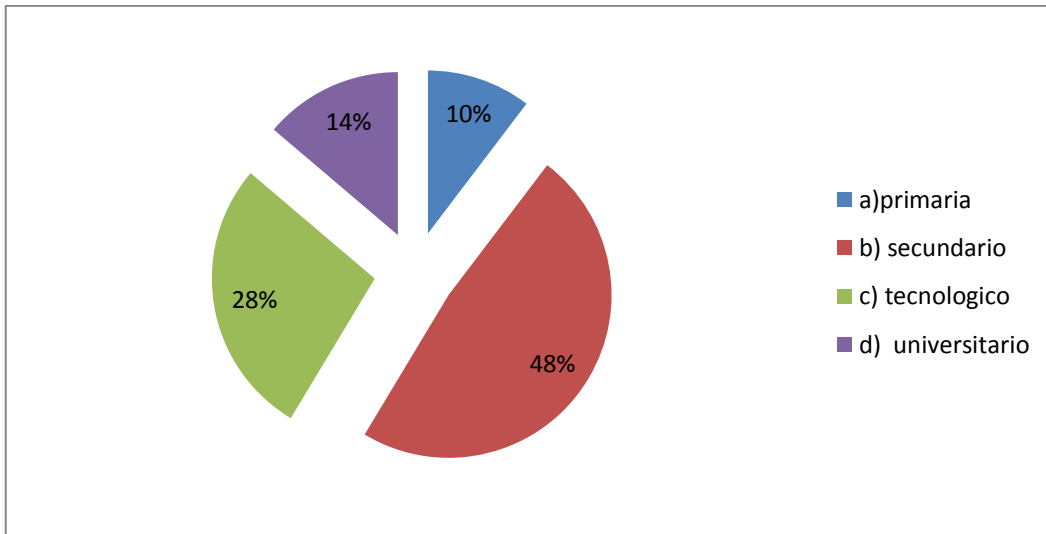


Figura 03: cual es el grado de instrucción que tienen las representantes de las Mype

Fuente: 03

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados se obtuvo el 48% son de secundaria, 28% son tecnologicos, el 14% son universitarios y el 10% tienen estudios primarios.

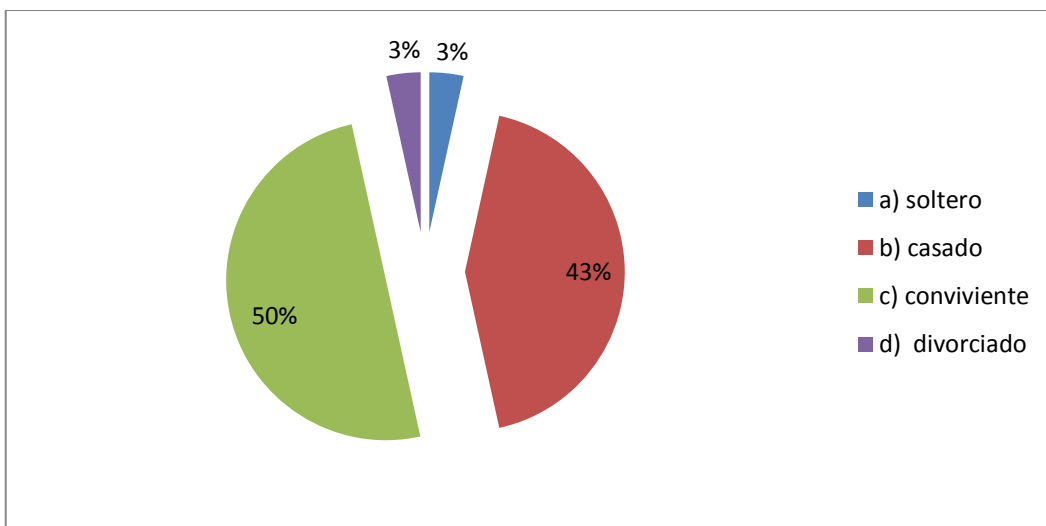


Figura 04: cual es el estado civil de las representantes de las Mype

Fuente: 04

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 50% son convivientes, el 43% son casados, el 3% son solteros y divorciados.

RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

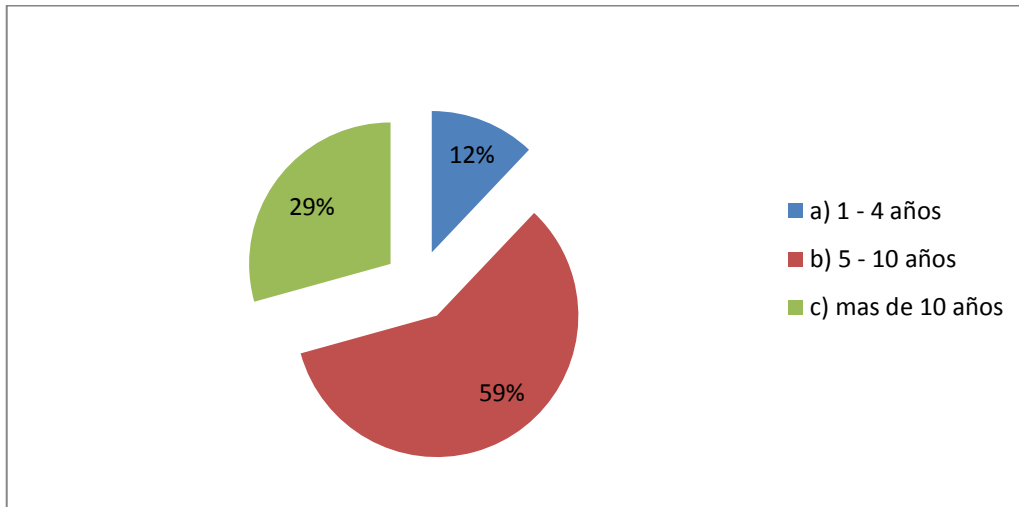


Figura 05: cual es el tiempo de antigüedad que llevan las representantes de las Mype

Fuente: 05

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 59% tienen de 5 a 10 años de antigüedad, el 29% tienen más de 10 años y el 12% tienen de 1 a 4 años de antigüedad.

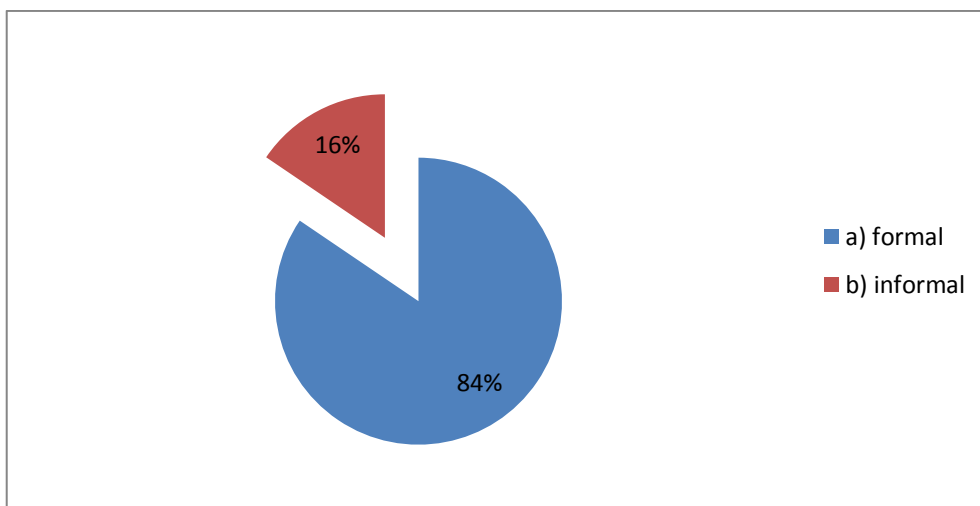


Figura 06: cual es la formalidad de sus micro y pequeñas empresas

Fuente: 06

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados se obtuvo el 84% cree que son formales y el 16% son informales.

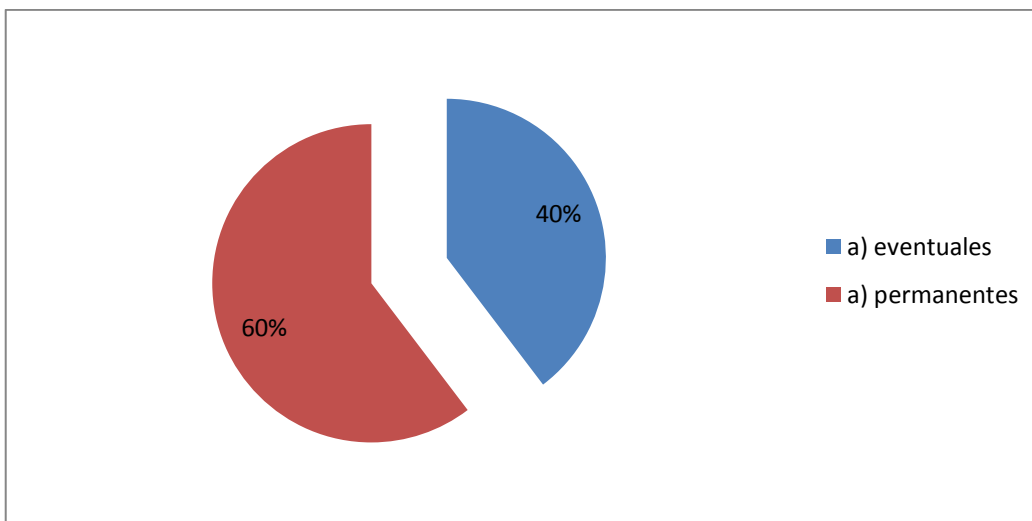


Figura 07: que tipo de trabajadores laboran en su negocio

Fuente: 07

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 60% de los trabajadores son permanentes y el 40% son eventuales.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

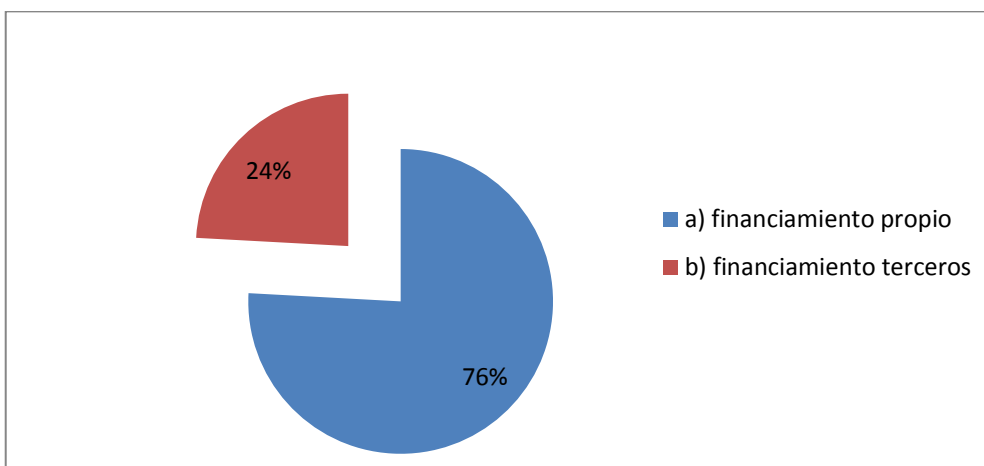


Figura 08: como se financia su negocio

Fuente: 08

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 76% son mediante financiamientos propios y el 24% son financiamiento por terceros.

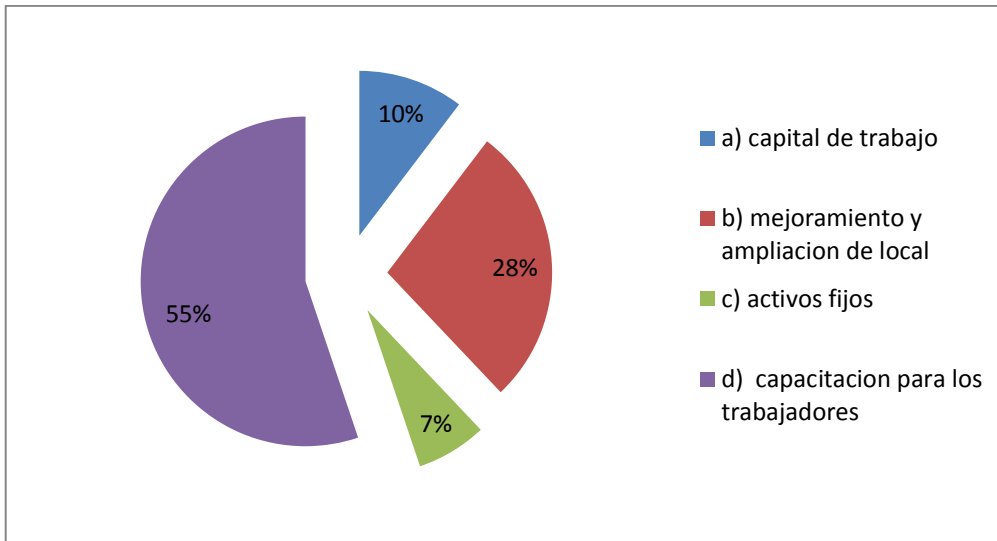


Figura 09: en que fue invertido el credito financiero que obtuvo

Fuente: 09

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 55% indica que fue para la capacitación de sus trabajadores, 28% para mejoramiento o ampliación de local, el 10% para el capital de trabajo y el 7% para adquisición de activos fijos.

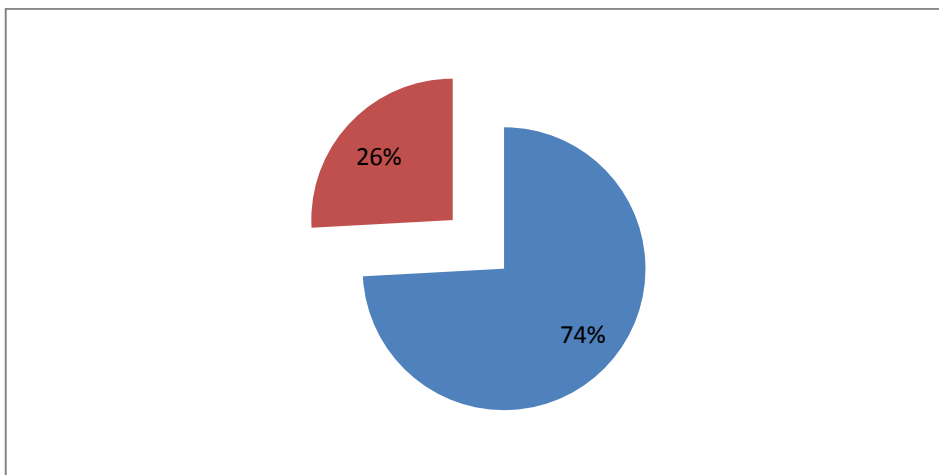


Figura 10: La entidad financiera le otorgo el credito solicitado

Fuente: 10

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 74% menciona que si les otorgo el credito solicitado y el 26% indica que no le otorgaron el credito solicitado.

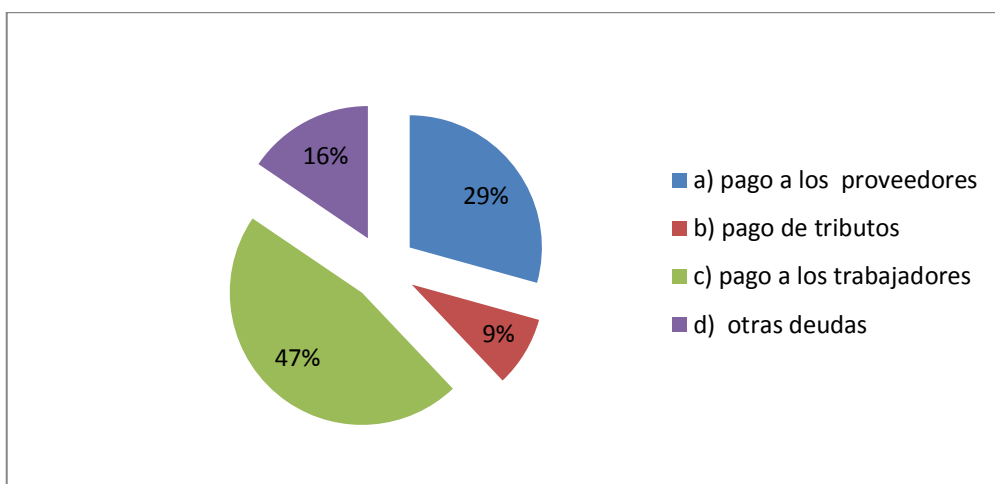


Figura 11: en que fue invertido el credito financiero que obtuvo

Fuente: 11

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 47% son para el pago de trabajadores, el 29% son para el pago de proveedores, 16% son para el pago de otras deudas y el 9% es para el pago de tributos.

RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPE

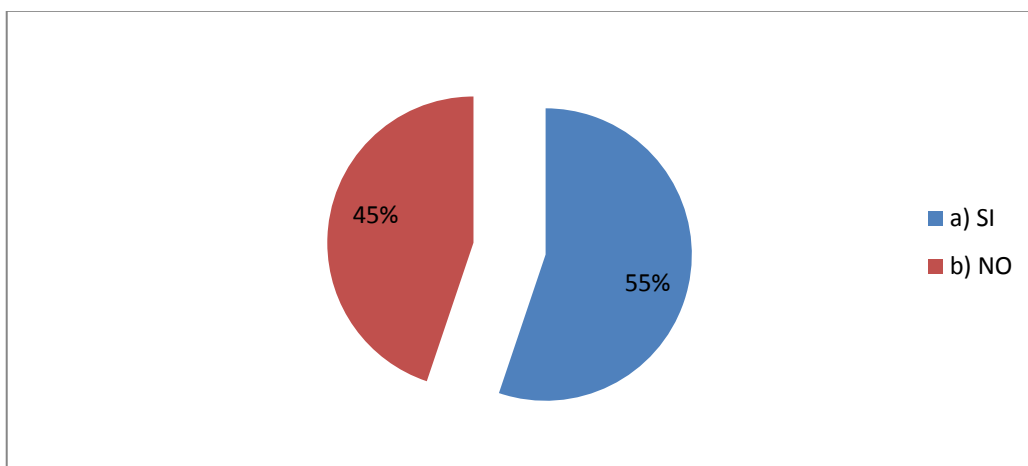


Figura 12: recibio usted capacitacion para el otorgamiento del credti ofinanciero

Fuente: 12

INTERPRETACION: del 100% nde los encuestados el 55% indica que obtuvo la capacitacion para recibir el credito financiero y el 45% indica que no recibio capacitacion.

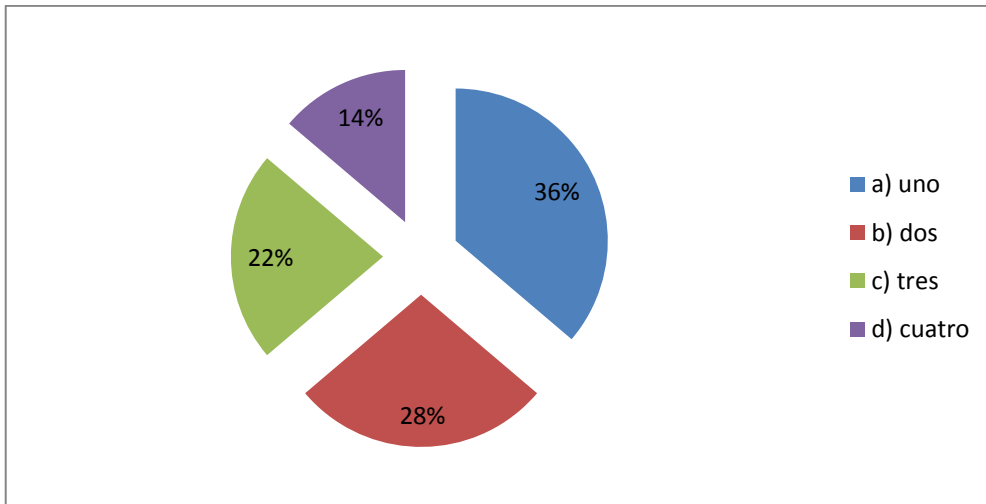


Figura 13: cuantos cursos de capacitacion obtuvo en los ultimos 2 años

Fuente: 13

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados se obtuvo el 36% recibio 1 capacitacion, el 28% recibio 2 capacitaciones, 22% recibio 3 capacitaciones y eñ 14% recibio 4 capacitaciones.

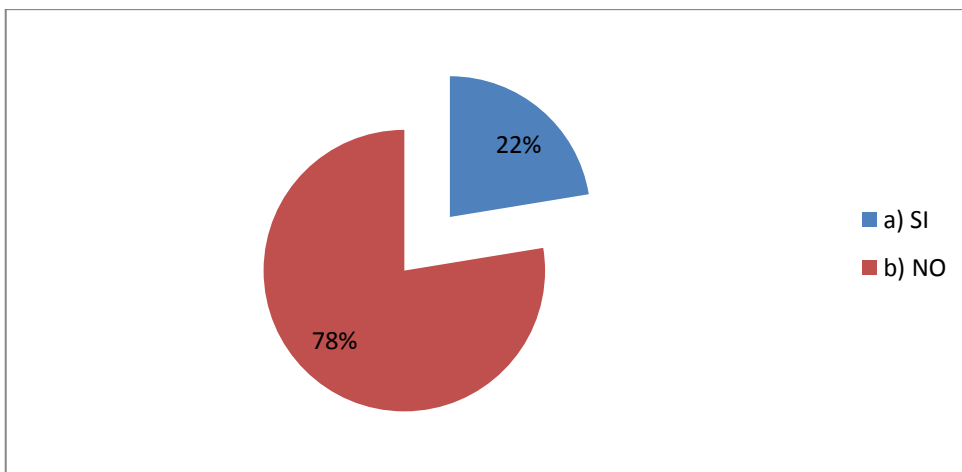


Figura 14: usted recibio algun tipo de capacitacion

Fuente: 14

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 78% indica que no recibio ningun tipo de capacitacion y el 22% indica que si recibio capacitacion.

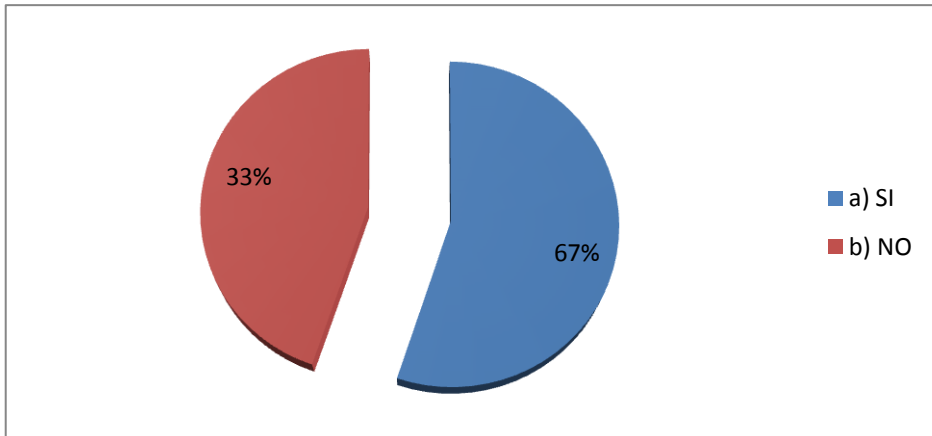


Figura 15: considera ud que la capacit. de sus trabajadores es relev. para su negocio

Fuente: 15

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 67% indica que la capacitacion para su personal es relevante y el 33% indica que no es relevante para su personal.

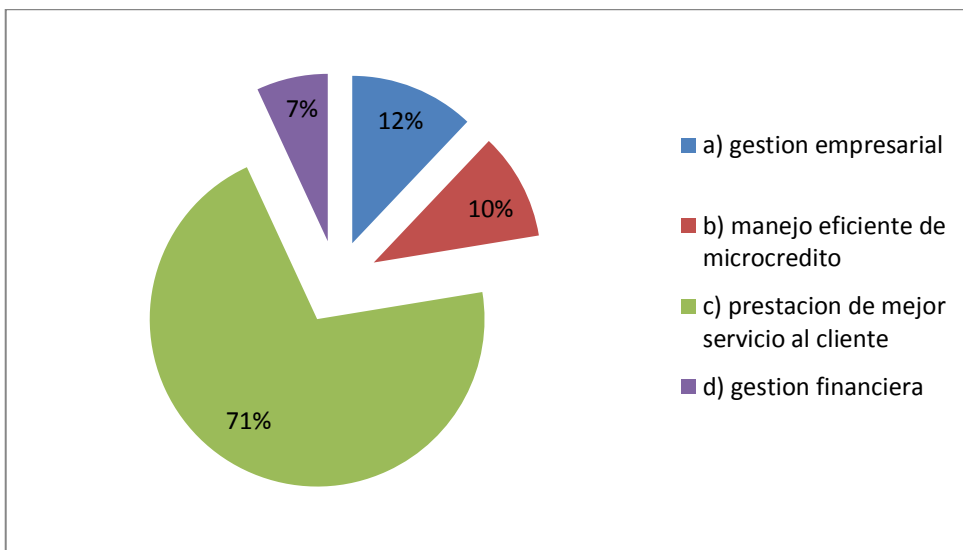


Figura 16: en qué temas se capacitaron sus trabajadores

Fuente: 16

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 71% de los trabajadores recibio sobre prestacion de mejor servicio al cliente, 12% sobre gestion empresarial, 10% sobre manejo eficiente de micro credito y el 7% sobre gestion financiera.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE

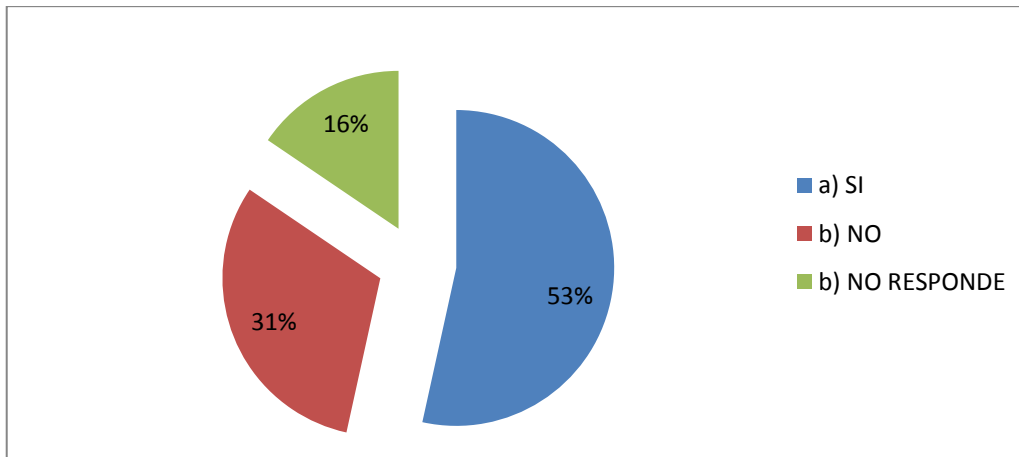


Figura 17: cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Fuente: 17

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 53% cree que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio el 31% indica que no mejoro y el 16% no responde.

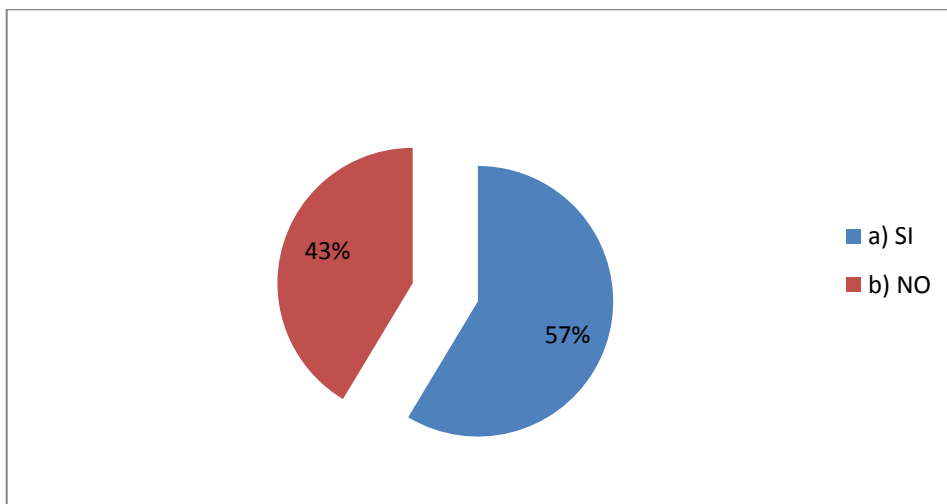


Figura 18: Cuál es la edad de los representantes de las Mype

Fuente: 18

INTERPRETACION:del 100% de los encuestados el 57% cree que la capacitacion mejora su rentabilidad de su negocio y el 43% cree que no mejora.

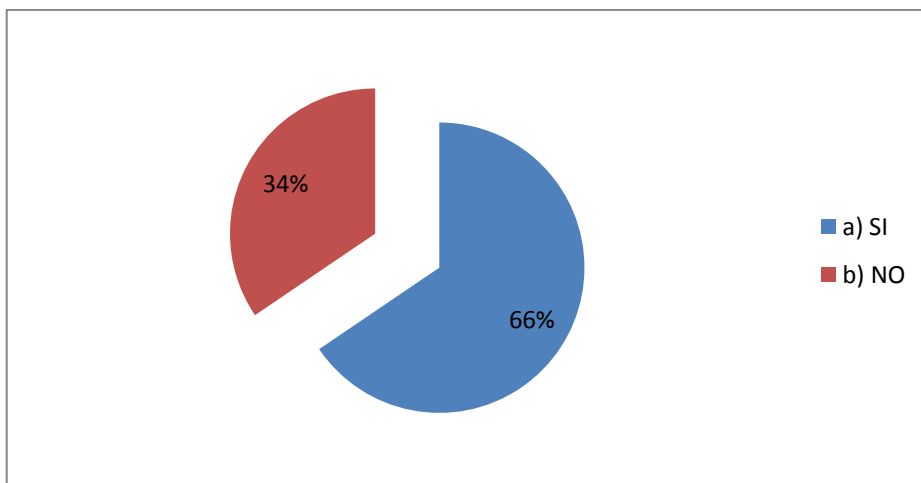


Figura 19: Cuál es la edad de los representantes de las Mype

Fuente: 19

INTERPRETACION: del 100% de los encuestados el 66% cree que si mejoro su rentabilidad en los ultimos 2 años y el 34% indica que no mejoro su rentabilidad en los ultimos 2 años.