



UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIO – RUBRO POLLERÍAS DE LA CIUDAD DE  
HUARAZ PERÍODO 2013-2014**

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

**AUTORA:**

**BACH. ANA MARIA ROSALES ROQUE**

**ASESOR:**

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

**HUARAZ – PERÚ**

**2015**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO  
POLLERÍAS DE LA CIUDAD DE HUARAZ PERÍODO 2013-2014**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz  
**Presidente**

Dr. Félix Rubina Lucas  
**Secretario**

Mgter. María Rashta Lock  
**Miembro**

## **Agradecimiento**

A Dios, por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A la Uladech – católica, por haberme aceptado ser parte de ella y abrir las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como también a los diferentes docentes que brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Al Dr. CPCC Juan de Dios Suárez Sánchez, por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, así como también haberme tenido toda la paciencia del mundo para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis.

A mis amigas por todos los momentos que pasamos juntos, por las tareas que juntas realizamos y por todas las veces que a mí me explicaron gracias por la confianza que en mí depositaron.

**Ana María**

## **Dedicatoria**

A mis padres Melchor y Eusebia, porque siempre han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento y depositando su entera confianza en cada reto que se presentaba, sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

A mi esposo Pablo, porque ha sido el impulso durante toda mi carrera y el pilar principal para la culminación de la misma, que con su apoyo constante y amor incondicional ha sido amigo y compañero inseparable, fuente de sabiduría, calma y consejo en todo momento.

Ana María

## **Resumen**

El objetivo logrado en la presente investigación fue: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. El tipo y nivel de investigación fue cuantitativo – descriptivo, diseño descriptivo simple no experimental, de corte transversal, población 32 MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, muestra 16 propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, en el plan de análisis se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento y presentación de datos. Resultados: el 62.5% de representantes de MYPE son varones, el 50% de MYPE tenían de 5 a 6 años de trabajo en el sector y el rubro, el 81.25% tuvieron financiamiento de terceros, el 50% recurrieron por crédito a Edificar, el 75% recurrieron a préstamos usureros de 1 a 2 veces; el 56.25% no recibieron capacitación para otorgamiento de crédito, el 93.75% que su personal recibió algún tipo de capacitación, el 75% opinó que la capacitación es una inversión; el 87.5% opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad, el 81.25% opinó que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 81.25% afirmaron que su rentabilidad mejoró en los 2 últimos años. Conclusión: la presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

**Palabras Clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPE.

**Abstract**

The goal achieved in this research was: Know the main characteristics of financing, training and profitability in pollerías of Huaraz, 2013-2014. The type and level of research was quantitative - descriptive, non-experimental descriptive design Simple, population 32 pollerías MYPE the category of Huaraz, shows 16 owners, managers and / or directors of the chicken restaurants, the service sector survey technique used was and the instrument was a questionnaire in the analysis plan SPSS version 20.0 for processing and presentation of data was used. Results: 62.5% of representatives of MSEs are male, 50% of MSEs were 5 to 6 years of work in the sector and heading 81.25% had third-party financing, 50% used by credit Edificar 75 % resorted to predatory lending 1-2 times; 56.25% not trained to extend credit, the 93.75% that your staff received any training, 75% felt that training is an investment; 87.5% felt that the funding has improved profitability, 81.25% felt that training improved profitability and 81.25% said their profitability improved in the last 2 years.

Conclusion: The present investigation has revealed the main features of the financing, training and profitability in pollerías city of Huaraz, period 2013-2014; according to theories, the framework and the results that have been obtained in the process of accounting research.

**Keywords:** Finance, training, profitability and MYPE.

## ÍNDICE

<b>Título de la tesis</b>	<b>ii</b>
<b>Jurado evaluador.....</b>	<b>iii</b>
<b>Agradecimiento.....</b>	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria.....</b>	<b>v</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>vi</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>vii</b>
<b>Índice.....</b>	<b>viii</b>
<b>Índice de tablas y figuras.....</b>	<b>x</b>
<b>I. Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de literatura.....</b>	<b>7</b>
<b>III. Metodología.....</b>	<b>43</b>
<b>3.1. Tipo de investigación.....</b>	<b>43</b>
<b>3.2. Nivel de investigación.....</b>	<b>43</b>
<b>3.3. Diseño de investigación.....</b>	<b>43</b>
<b>3.4. Población y muestra.....</b>	<b>44</b>
<b>3.5. Definición y operacionalización de variables.....</b>	<b>46</b>
<b>3.6. Técnicas e instrumentos.....</b>	<b>47</b>
<b>3.7. Plan de análisis.....</b>	<b>48</b>
<b>3.8. Matriz de consistencia.....</b>	<b>49</b>
<b>3.9. Principios éticos.....</b>	<b>50</b>
<b>IV. Resultados.....</b>	<b>51</b>

<b>4.1. Resultados.....</b>	<b>51</b>
<b>4.2. Análisis de resultados.....</b>	<b>82</b>
<b>V. Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>89</b>
<b>Aspectos complementarios.....</b>	<b>92</b>
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>92</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>99</b>

**Índice de tablas y figuras**

<b>4.1. Resultados.....</b>	<b>51</b>
<b>4.1.1. Tablas.....</b>	<b>51</b>
• <b>Tablas y figuras 01: Sexo.....</b>	<b>51</b>
• <b>Tablas y figuras 02: Profesión u ocupación.....</b>	<b>52</b>
• <b>Tablas y figuras 03: El tiempo de trabajo en el sector y el rubro.....</b>	<b>53</b>
• <b>Tablas y figuras 04: Tipo de MYPE.....</b>	<b>54</b>
• <b>Tablas y figuras 05: Cantidad de trabajadores permanentes.....</b>	<b>55</b>
• <b>Tablas y figuras 06: Formas de financiamiento de las MYPE.....</b>	<b>56</b>
• <b>Tablas y figuras 07: Prestamos de Entidades Bancarias y tasas de interés... </b>	<b>57</b>
• <b>Tablas y figuras 08: Préstamos de Entidades no Bancarias.....</b>	<b>58</b>
• <b>Tablas y figuras 09: Préstamos usureros.....</b>	<b>59</b>
• <b>Tablas y figuras 10: Entidades que le otorgan mayores facilidades para obtener crédito.....</b>	<b>60</b>
• <b>Tablas y figuras 11: Cantidad de veces haber solicitado crédito.....</b>	<b>61</b>
• <b>Tablas y figuras 12: Otorgamiento de crédito.....</b>	<b>62</b>
• <b>Tablas y figuras 13: Plazo de crédito.....</b>	<b>63</b>
• <b>Tablas y figuras 14: Promedio de interés mensual pagado.....</b>	<b>64</b>
• <b>Tablas y figuras 15: Monto promedio otorgado.....</b>	<b>65</b>
• <b>Tablas y figuras 16: Crédito solicitado, según cantidad de veces.....</b>	<b>66</b>
• <b>Tablas y figuras 17: Le otorgaron el crédito solicitado.....</b>	<b>67</b>
• <b>Tablas y figuras 18: Formas de crédito por el tiempo.....</b>	<b>68</b>
• <b>Tablas y figuras 19: Tasa de interés promedio mensual.....</b>	<b>69</b>
• <b>Tablas y figuras 20: Objeto de la inversión del crédito.....</b>	<b>70</b>
• <b>Tablas y figuras 21: Sí recibió capacitación para el otorgamiento</b>	

de crédito.....	71
• Tablas y figuras 22: Cantidad de cursos, capacitaciones recibidas en los dos últimos años.....	72
• Tablas y figuras 23: Recibió capacitación, en qué invirtió el crédito.....	73
• Tablas y figuras 24: Personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación.....	74
• Tablas y figuras 25: Año en que recibió capacitación.....	75
• Tablas y figuras 26: Opinión del gerente sobre la capacitación como Inversión.....	76
• Tablas y figuras 27: Temas en que se capacitaron los trabajadores.....	77
• Tablas y figuras 28: Opinión sobre el financiamiento, ha mejorado la rentabilidad.....	78
• Tablas y figuras 29: Opinión sí la capacitación mejoró la rentabilidad.....	79
• Tablas y figuras 30: Opinión sí mejoró la rentabilidad de su empresa en los dos últimos años.....	80
• Tablas y figuras 31: Opinión sí disminuyó su rentabilidad en los dos últimos años.....	81

## **I. Introducción**

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y de todas las esferas del trabajo de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasa mayor al 7%. Esta tasa permitirá que en un período de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de alfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en cada país **(Sánchez, 2008)**.

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

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores de crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlos. Estos instrumentos

son fundamentalmente el financiamiento (crédito) y la capacitación empresarial **(Bernilla, 2006)**.

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. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE **(León & Schereiner, 1998)**.

Las micro y pequeñas industrias (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones **(Bazán, 2008)**.

El Perú y la banca está en identificar empresas capaces de absorber con un nivel de riesgo razonable los excedentes de liquidez del sistema financiero y desarrollar los mecanismos de promoción de empresas competitivas de alto impacto económico y social, además dispuesto a afrontar riesgos de crecimiento económico

empresarial con un tiempo razonable y acorde a las condiciones de plazo y tasas de interés internacionales **(Cuervo & Rivero, 2010)**.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPE son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje de PBI. Sin embargo también, es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como si lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar, que básicamente, se debe contar un cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y del financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y función de las instituciones relacionadas con las MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a las MYPE peruanas. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con las MYPE, en el que exista un organismo regulador que restablezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de la capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios **(Lourffat, 2008)**.

Entre los obstáculos de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas; desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños Empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (juntas), ( **Alvarado & Ugaz, 1998**).

Otro problema que afrontan las MYPE; es la capacitación tanto a la gerencia como al personal, trayendo como consecuencia que los ya mencionados no alcancen la eficacia y la efectividad laboral en los puestos que desempeñan; es por esto que las MYPE desaparecen con suma facilidad; lo cual se ve reflejado a lo largo de la historia; en cuanto a la rentabilidad que pueden obtener las MYPE al final de un ejercicio o algún tipo de transacción realizada es muy adverso a lo esperado; puesto que por la falta de financiamiento y capacitación solo les permite cumplir con sus obligaciones y subsistir; hay muchas MYPE que no cuentan con la misma suerte; ya que en su mayoría solo alcanzan la declinación laboral (**Ponjuan,2010**).

Actualmente las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitaciones en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la

capacitación y desarrollo empresarial; por todo ello, entre otros aspectos, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013 - 2014?

Para responder al problema se propusieron los siguientes objetivos. Objetivo general: Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014. Objetivos específicos:

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014.

La investigación se justifica de la siguiente manera:

En el aspecto teórico: El estudio adoptó las teorías que sustentan a las variables, estuvo basado en las definiciones, teorías, postulados y principios que esclarecieron la situación teórica; complementando con los antecedentes internacional, nacional, regional y local.

En el aspecto práctico: Los resultados de la investigación constituirán un aporte para la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote servirán como fuente de información a los futuros investigadores de contabilidad, constituyéndose como antecedentes de sus trabajos de investigación pertinentes al tema de estudio; Para la responsable de la investigación le servirá como fuente de consulta en la solución de problemas prácticos en su trabajo diario.

En el aspecto metodológico: Por la característica propia del trabajo de investigación, fue necesario elaborar instrumentos de medición para la recolección de datos de la muestra y su posterior interpretación y análisis de datos

Los resultados de que produzcan estos hechos o no en las denominadas MYPE son la motivación y causa de realizar el presente estudio e investigación, por considerarlas de suma importancia en el mundo competitivo de hoy para el desarrollo de la economía del país, siendo este tipo de empresas las que actualmente brindan un gran número de fuentes de empleo para la población y son además las que impulsan el sostenimiento y crecimiento del país.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Internacional**

**Jara (2009)** en su tesis titulada *El mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPE realizado en la Paz - Bolivia*. Objetivo: Establecer que el Mercado de Valores se constituye en una alternativa para solucionar problemas de financiamiento para las MYPE mediante la identificación de los factores, beneficios y condiciones que ofrece dicho mercado. Tipo de investigación transversal – descriptiva, muestra 94 representantes de las MYPE, técnica encuesta, instrumento cuestionario estructurado. Conclusión: El sistema bancario nacional está desarrollando servicios para el sector de las MYPE. Pero, si bien se tiene servicios, los requisitos y los plazos siguen siendo una dificultad para el acceso a los créditos. La importancia del acceso al financiamiento motiva la predisposición de las empresas a optar por nuevas fuentes y mecanismos, confirmando su predisposición a cumplir con requisitos que el mercado de valores exige para su incorporación.

En tal sentido, **Márquez (2005)** en su investigación sobre el Financiamiento para la pequeña y mediana empresa señala que la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el objetivo de describir el financiamiento para la pequeña y mediana empresa señala que la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. La

conclusión del trabajo fue: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las PYME, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacionales no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

**Zapata (2004)** investigó como se Genera el reconocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. El objetivo alcanzado fue generar reconocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó 4 empresas del sector tecnologías de la información del área metropolitana Barcelona-España. Y en la segunda fase encuesta a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas, con un tipo de enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma la base de 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 lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque

ese esquema dentro de un año ya no funcionará. En las MYPE 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. El único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir, un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

## **Nacional**

**Rengifo (2011)** en su tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo- conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009-2010. Objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, población 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la

rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Por su parte **Hernández (2008)** en su tesis titulada “Fortalecimiento de las MYPE para la Competitividad en la Región San Martín”; cuyo objetivo fue fortalecer la MYPE para la competitividad en la Región San Martín. Utilizando el tipo cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Quien llegó a las siguientes conclusiones: Baja competitividad de las MYPE en la Región San Martín. Se estima actualmente que el 100% de las MYPE de la Región San Martín no orientan la gestión empresarial en la perspectiva de las necesidades del mercado. Esto significa, que las MYPE se encuentran mayormente en situación de subsistencia y no llegan a desarrollar niveles de economía ampliada. Se ha priorizado la alternativa denominada “Creación de un centro de financiamiento e información”, que consistirá en dotar de conocimientos a fin de que se propicie a que las MYPE participen más y mejor en el mercado de las compras estatales.

**Bazán (2006)** en su trabajo de investigación titulada “Demanda de crédito de las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado”. El objetivo logrado fue determinar la demanda de crédito de las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Conclusión: durante el año 2003 los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2001 a 2003. Sin

embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presentó un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad del micro o pequeña empresa. La prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las MYPE tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPE no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Por otro lado, **Vargas (2005)** en su tesis evaluó sobre los Factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima metropolitana. Alcanzado el objetivo de mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de su eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones. Utilizando el enfoque cuantitativo nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Concluyendo: el papel de financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades, son un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

## **Regional**

Por otro lado, **Sagastegui (2010)** en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad en el sector servicio – rubro pollerías del distrito de Chimbote”. Cuyo objetivo fue caracterizar el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en el sector servicio – rubro pollerías del distrito de Chimbote. Utilizando en enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 solo el 16.7% recibieron crédito. El 33.4% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. Respecto a la capacitación: El 50% de los empresarios encuestados dijeron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces respectivamente. El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.3% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17 % dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró. c) El 100% de los

representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

**Reyna (2007)** en un estudio sobre la Incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeña empresa del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de nuevo Chimbote. Cuyo objetivo fue determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeña empresa del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de nuevo Chimbote. Utilizó el enfoque cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Llegó a las siguientes conclusiones: a) la edad promedio de los conductores de las MYPE fue de 50 años. b) en cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) en cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios y el 33.3% tienen estudios superiores. d) en cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de S/.24, 111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino de crédito financiero el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad el 100% de MYPE que utilizaron el crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) en lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% si recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por su parte, **Vásquez (2007)** en su estudio realizado sobre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote. El objetivo logrado fue determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo, diseño descriptivo simple. Conclusiones: el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. Solo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. El 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento de crédito. En cuanto a la capacitación, destacan los cursos sobre inversión de crédito financiero y marketing empresarial. En el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando también el rubro hoteles con 73.7%. En el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también rubro hoteles con 68.4%. La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPE estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor.

## **Local**

**Robles (2012)** en su tesis de titulada sobre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011. Cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. Investigación cuantitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental–descriptivo. Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados fluctúa entre 26 a 60 años y el 67% son del sexo masculino. Respecto al financiamiento: En el período de estudio el 33 % de las MYPE encuestadas recibieron créditos del sistema no bancario; el 100% de las MYPE que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas que recibieron financiamiento de terceros, respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito; en cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan el Manejo empresarial en un 67%. Respecto a la rentabilidad: El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años, el 89% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1985). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio ente costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Mecklin (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos. Paralelamente a la teoría de la

agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el auto financiamiento.

Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es así la POT la teoría más simple o la teoría más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J.Von Neumann y Oscar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes. J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (**Sarmiento, 2004**).

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

## **La teoría tradicional de la estructura financiera**

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

**Teoría de Modigliani y Miller M&M** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura del capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brea ley y Myers (1993:484) afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brea ley y Myers (1993:489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento expresada en valores del mercado”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, de los propietarios de esta demandaran una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003:19), plantea: “Tasas de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa este financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos al costo del capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Alarcón, 2011**).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

**Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

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

**Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Palacios, 2011**).

Por, otro lado el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El financiamiento a corto plazo, está conformado por:

**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 del 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, compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

**Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender la 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 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 (**Bellido, 2010**).

El financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **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.
- d) **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 **(Bellido, 2010)**.

Es por ello, que en nuestro país existe 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:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales **(Pérez & Capillo, 2011)**.

### 2.2.2. Teoría de la capacitación

Según, **Drucker (2010)** en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

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

**Chacaltana (2005)** nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde hubo 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.

## **La teoría de las inversiones en capital humano**

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

En lo básico, esta teoría concibe 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, tutorías, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el período 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 aún, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros

empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sea solo 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 Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica y aquellas que se dan posterior a ellas. La capacitación técnica o profesional forma parte en inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **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 es 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 período de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

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

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero nacional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado Sharpe**

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular el modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macro económico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas solo 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. Definición de micro y pequeña empresa.**

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

### **Características de las MYPE:**

#### **a) Número de trabajadores:**

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

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

#### **b) Ventas anuales:**

**Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (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 (**Sunat, 2012**).

### **2.3.2. Definición de financiamiento.**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha

cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado **(Portocarrero, 2000)**.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios **(Martínez, 2010)**.

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Pérez & capillo, 2011)**.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

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.

### **2.3.3. Definiciones 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 (**Sutton, 2001**).

También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. 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 (**Unam, 2011**).

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve (**Lugo, 2008**).

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 (**Gaxiola, 2011**).

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual (**Valdés, 2009**).

La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo. (Gary Dessler, 1998), “Actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo.” (**Aquino, et al, 1997**).

Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de habilidades.

Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos. Aunque la capacitación (término que se emplea como sinónimo de entrenamiento) auxilia los miembros de una organización a desempeñar su trabajo actual, sus beneficios pueden prolongarse toda su vida laboral y pueden contribuir al desarrollo de esa persona para cumplir con futuras responsabilidades. Las actividades de desarrollo, por otra parte, ayudan al individuo en el manejo de responsabilidades futuras, independientes de las actuales.

Lo que entienden por el concepto de capacitación diversos autores relacionados con el tema: Es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo (**Aquino, et al, 1997**).

“La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal”.

**(Blake, 1997)**.

“La capacitación es, potencialmente, un agente de cambio y de productividad en tanto sea capaz de ayudar a la gente a interpretar las necesidades del contexto y a

adecuar la cultura, la estructura y la estrategia (en consecuencia el trabajo) a esas necesidades” (**Gore, 1998**).

“El término capacitación se utiliza con frecuencia de manera casual para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros se orienta hacia la cuestiones de desempeño de corto plazo” (**Bohlander, et al, 1999**).

“La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual son necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores”. (**Silíceo, 1996**)

Como conclusión se puede llegar al siguiente término: La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

#### **2.3.4. Definición de rentabilidad.**

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado (**Cuestas, 2011**).

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

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

Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a prioridad o posterioridad (**Brea ley & Myers, 2003**).

## **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 (**Sifuentes, 2012**).

### **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. Al respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar un ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad ha 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 período, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que solo 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 período.
4. Por otra parte, también es necesario definir el período 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 (Márquez, 2011).

### **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 lo 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 (**Frigo, 2010**).

## **Tipos de rentabilidad**

Según, **Sánchez (2002)**, existen dos tipos de rentabilidad:

### **1. La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económico nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado, el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

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

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

independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad (Dávalos, 2010).

## 2. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

**Aplicación de la revisión de literatura:** La mayoría de las empresas comienzan su negocio con financiamiento propio y cuando falta recurren al préstamo de las entidades bancarias. En este tipo de empresas generalmente solicitan el préstamo de las siguientes entidades financieras: Mi Banco, Scotiabank por ser las entidades financieras que cobran menos intereses por los préstamos otorgados y brindan facilidades a los clientes.

Este tipo de empresas cuentan con los siguientes proveedores: Proveedores de carne de aves, proveedores de verduras, proveedores de papas peladas y cortadas, proveedores de ensaladas, mayormente estos proveedores dejan a crédito.

### **Capacitación al propietario:**

**Gestión empresarial:** La gestión empresarial hace referencia a las medidas y estrategias llevadas a cabo con la finalidad de que la empresa sea viable económicamente. La misma tiene en cuenta infinidad de factores, desde lo financiero, pasando lo productivo hasta lo logístico.

**Marketing:** Es una herramienta que sin lugar a dudas es estrictamente necesaria para conseguir el éxito en los mercados, en marketing suelen centrar sus actividades en el conjunto de las Cuatro P: **Producto, Precio, Plaza** (distribución, mercado) y **Publicidad** (promoción).

**Finanzas:** Las finanzas son todas aquellas actividades relacionadas con el intercambio y manejo de capital. Las finanzas son una parte de la economía ya que tienen que ver con las diferentes maneras de administrar dinero en situaciones particulares y específicas.

### **Capacitación a los empleados:**

- Saber preparar el producto
- Ventas
- Atención al cliente
- Satisfacción del cliente

**Rentabilidad:** Revisar los estados financieros y analizar e interpretar los estados financieros.

Estado de situación financiera

Estado de resultados

Estado de cambio en el patrimonio

Estado de flujos de efectivo

Las notas a los estados financieros

**Análisis e interpretación de los estados financieros:** Existen varios métodos los más conocidos son: Análisis horizontal, análisis vertical y análisis de tendencias.

**Análisis de índices o ratios:** Para determinar los resultados a nivel de liquidez, gestión, rentabilidad y solvencia.

**Otra forma de análisis es a través de flujo de caja**

**Flujo de caja:** El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.

**Punto de equilibrio:** Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Es decir la empresa no tiene beneficios ni pérdidas.

## **2.4. Hipótesis**

El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de las MYPE del sector servicios rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, Período 2013 - 2014.

### **III. Metodología**

#### **3.1. Tipo de la investigación**

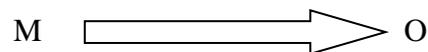
El tipo de investigación fue cuantitativa, porque el procesamiento de datos se utilizó la matemática y la estadística.

#### **3.2. Nivel de la investigación**

El trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, ya que se basó en la descripción de las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad.

#### **3.3. Diseño de la investigación**

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño descriptivo simple – no experimental, de corte transversal.



Donde

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

### **Descriptivo simple**

Porque se recolectaron los datos de la realidad natural.

### **No experimental**

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

### **Corte transversal**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único.

## **3.4. Población y muestra**

### **Población**

Definimos al universo como un conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas, ante la posibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionará un subconjunto al cual se denomina muestra (**Carrasco, 2009**).

La población del presente trabajo de investigación está conformada por un total de 32 MYPE del sector servicios rubro pollerías de la ciudad de Huaraz

N = 32 propietarios, gerentes y/o administradores

## **Muestra**

La muestra es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual, se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (**Hernández, et al, 2010**).

La muestra está conformada por 16 MYPE, las mismas que representan el 50 % de la población en estudio.

n = 16 propietarios, gerentes y/o administradores

### 3.5 Definición y operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<b>Variable 1: Financiamiento</b>	El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado	Son los procedimientos y actividades que el personal de las entidades financieras realizan para el otorgamiento del crédito	Formas de financiamiento de su actividad productiva	- Con financiamiento propio - Con financiamiento de terceros	Nominal
			Financiamiento de terceros	- Entidades bancarias - Entidades no bancarias - Prestamistas usureros	Nominal
			Financiamiento en el 2013	- Cuantas veces solicitó crédito - Le otorgaron crédito solicitado - El crédito fue de corto plazo - El crédito fue de largo plazo - Tasa de interés mensual que pago - Monto de crédito otorgado S/.	Nominal
			Financiamiento en el 2014.	- Cantidad de veces solicitó crédito - Le otorgaron crédito solicitado - El crédito fue de corto plazo - El crédito fue de largo plazo - Tasa de interés mensual que pagó - Monto de crédito otorgado S/.	Nominal
			Inversión del crédito financiero	- Capital de trabajo - Mejoramiento y/o ampliación del local - Activos fijos - Programas de capacitación - Otros	Nominal
<b>Variable 2: Capacitación</b>	Es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo.	Son los procesos de planificación, ejecución y evaluación que realizan los propietarios, frentes y/o administradores de las micro empresas para la actualización de los trabajadores	Actividades de capacitación para el propietario gerentes y/o administrador	- Recibió capacitación para otorgamiento de crédito - Número de cursos de capacitación que ha tenido - Tipos de cursos en que participo - Considera que la capacitación es una inversión	Nominal
			Actividades de capacitación para el personal de la empresa	- Recibió algún tipo de capacitación - Años en que recibió más capacitación - Temas en que se capacitaron sus trabajadores	Nominal
<b>Variable 3: Rentabilidad</b>	Es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa	Son los procedimientos contables financieras y económicas que desarrollan los contadores para calcular la utilidades de la micro empresa	Percepción de las utilidades	- El financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de su empresa - La capacitación mejora la rentabilidad empresarial - la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años - La rentabilidad de su empresa disminuyó en los dos últimos años	Nominal

### 3.5. Técnicas e instrumentos

#### **Técnica:**

Se utilizó la técnica de encuesta

**La encuesta:** Es el método o técnica de relevar datos mediante un instrumento como el cuestionario, y se denomina encuesta al procedimiento general de investigar cuantitativamente empleando un cuestionario. Es una técnica que utiliza interrogantes en la formulación del instrumento, con base a las variables e indicadores de estudio, de acuerdo al objetivo de investigación para la solución del problema y la demostración de las hipótesis (**Gomero, 1999**).

#### **Instrumento.**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario.

**El cuestionario estructurado:** Se define como una forma de encuesta caracterizada por la ausencia del investigador, lo que obliga a este a manifestar explicaciones, que orienta la forma de encuestar. Es una técnica de recogida de información que supone un interrogatorio en el que las preguntas establecidas de antemano se plantean siempre en el mismo orden y se formulan con los mismos términos, con el objetivo de que un segundo investigador pueda repetirlo siguiendo los mismo pasos, es decir tiene un carácter sistemático. Fue un instrumento elaborado por el investigador, es decir un formato que comprendió las siguientes partes: Título del instrumento (cuestionario estructurado), el objetivo (objetivo general de la investigación); instrucción, con el fin de orientar al encuestado de

acuerdo al principio ético de la investigación (conocimiento informado), preguntas y alternativas de respuesta de la variable 1, preguntas y alternativas de respuesta de la variable 2, responsable (**Guerra, 2010**).

### **3.6. Plan de análisis**

En esta etapa se utilizó el programa estadístico SPSS versión 20.0, para el procesamiento de datos y la presentación en tablas y figuras.

### 3.7. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad Huaraz Período 2013 - 2014?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz Período 2013-2014.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>a) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz Período 2013-2014.</p> <p>b) Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz. Período 2013-2014.</p> <p>c) Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías de la ciudad de Huaraz Período 2013-2014</p>	<p><b>Hi:</b> El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de las MYPE del sector servicios rubro pollerías de la ciudad de Huaraz, Período 2013 - 2014</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>	<p><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>Descriptivo</p> <p><b>Diseño</b></p> <p>Descriptivo simple -No experimental – corte transversal</p> <p><b>Población y Muestra</b></p> <p>N = 32 propietarios, gerentes y/o administradores</p> <p>n = 16 propietarios, gerentes y/o administradores</p> <p><b>Técnica e Instrumentos</b></p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> <p><b>Plan de Análisis</b></p> <p>Aplicación de SPSS</p> <p><b>Principios éticos</b></p>

### 3.8. Principios éticos

**El principio del respeto a la dignidad humana:** se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías de Huaraz.

**Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías de Huaraz que la investigación es anónima y que la información obtenida fue solo para fines de la investigación.

**Privacidad:** toda la información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías de Huaraz, siendo útil solo para fines de la investigación.

**Honestidad:** se informó a los propietarios, gerentes y/o administradores de las pollerías de Huaraz los fines de la investigación, cuyos resultados se encontraran plasmados en el presente estudio.

## IV. Resultados

### 4.1.Resultados

#### I. Datos generales del representante legal de las MYPE

Tabla 01

**Distribución de la muestra, según sexo**

Sexo	Fi	%
Masculino	10	62.5
Femenino	06	37.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia

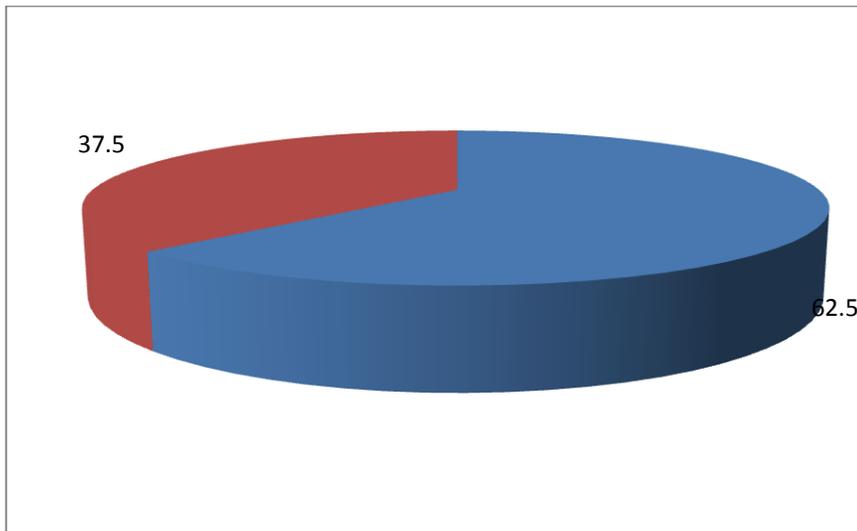


Figura 01: Sexo

Fuente: Tabla 01

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 62.5% de representantes de las micro empresas son varones y 37.5% son mujeres. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las tres quintas partes de la población son varones.

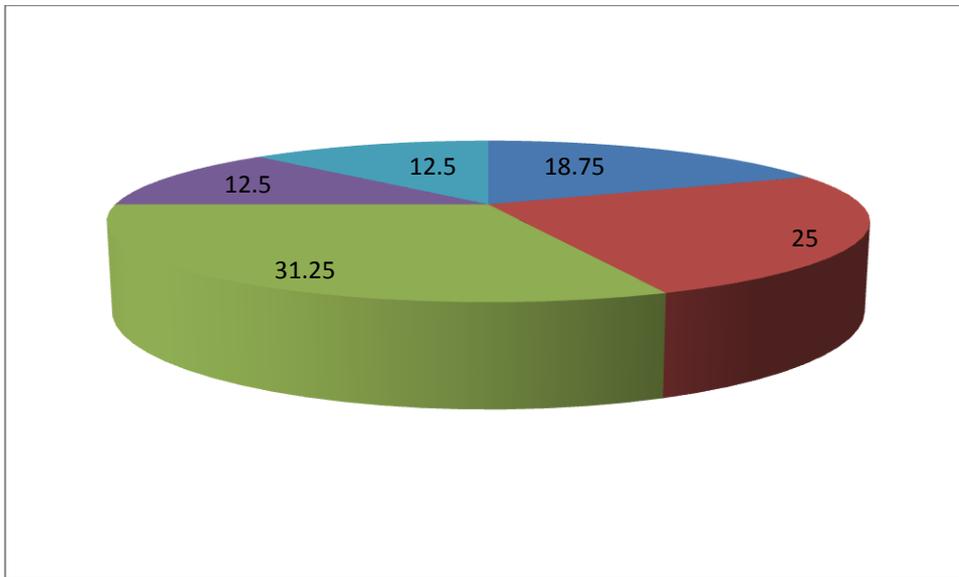
**Tabla 02**

**Distribución de la muestra, según profesión u ocupación**

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Administrador de Empresas	03	18.75
b) Contador Público	04	25
c) Técnico Contable	05	31.25
d) Comerciante	02	12.5
e) Transportista	02	12.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 02:** Profesión u ocupación

**Fuente:** Tabla 02

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 encuestados, el 31.25% eran técnicos contables, al contrario el 12.5% eran transportistas y otro 12.5% eran comerciantes; seguido por el 25% eran contadores públicos, el 18.75% eran administradores de empresas. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la tercera parte de la población de las MYPE eran técnicos contables.

## II. Principales características de las MYPE

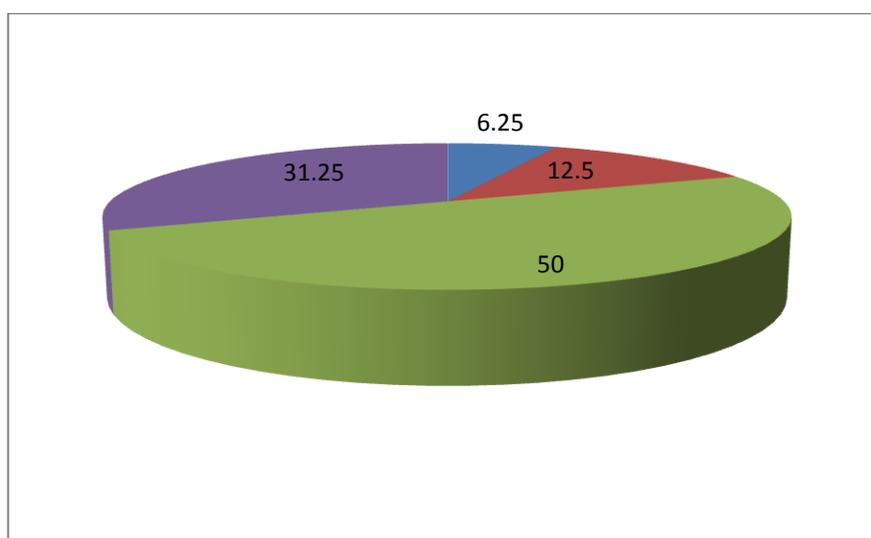
**Tabla 03**

### **Distribución de la muestra, según el tiempo de trabajo en el sector y el rubro**

<b>Tiempo de trabajo</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
1 - 2 años	01	6.25
3 - 4 años	02	12.5
5 - 6	08	50
7 y más años	05	31.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 03:** Tiempo de trabajo

**Fuente:** Tabla 03

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 50% tenían de 5 a 6 años trabajando en el sector, rubro pollerías, al contrario el 6.25% tenían de 1 a 2 años; seguido por el 31.25% de 7 a más años trabajando y otro 6.25% tenían de 1 a 2 años trabajando en el sector. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las dos cuartas partes de la población de las MYPE se dedicaban al rubro pollerías de cinco a seis años.

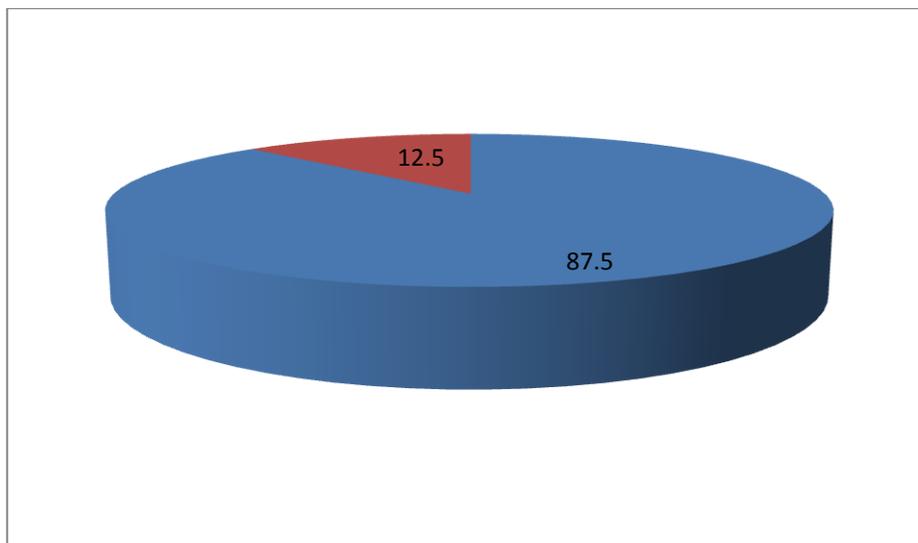
**Tabla 04**

**Distribución de la muestra, según el tipo de MYPE**

<b>Tipo de MYPE</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Formal	14	87.5
b) Informal	2	12.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 04:** Tipo de MYPE

**Fuente:** Taba 04

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 87.5% de las MYPE eran formales, al contrario el 12.5% de las MYPE eran informales.

Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quinta partes de las MYPE eran formales.

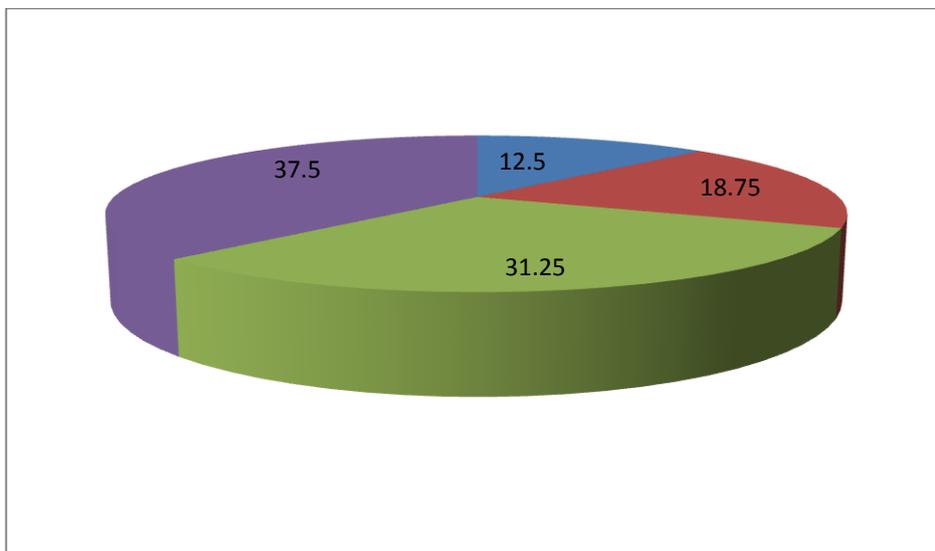
**Tabla 05**

**Distribución de la muestra, según la cantidad de trabajadores permanentes**

<b>Cantidad de trabajadores permanentes</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 1 - 2	02	12.5
b) 3 – 4	03	18.75
c) 5 – 6	05	31.25
d) 7 y más	06	37.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 05:** Cantidad de trabajadores

**Fuente:** Tabla 05

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 37.5% tenían de 7 a más trabajadores permanentes, en relación al 12.5% que tenían de 1 a 2 trabajadores permanentes; seguido por el 31.25% de 5 a 6 trabajadores y el 18.75 de 3 a 4 trabajadores permanentes. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la tercera parte de los microempresarios tenían de siete a más trabajadores permanentes.

### III. Del financiamiento de las MYPE

Tabla 06

#### Distribución de la muestra, según las formas de financiamiento de las MYPE

Formas de financiamiento	Fi	%
a) Financiamiento propio	03	18.75
b) Financiamiento de terceros	13	81.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia

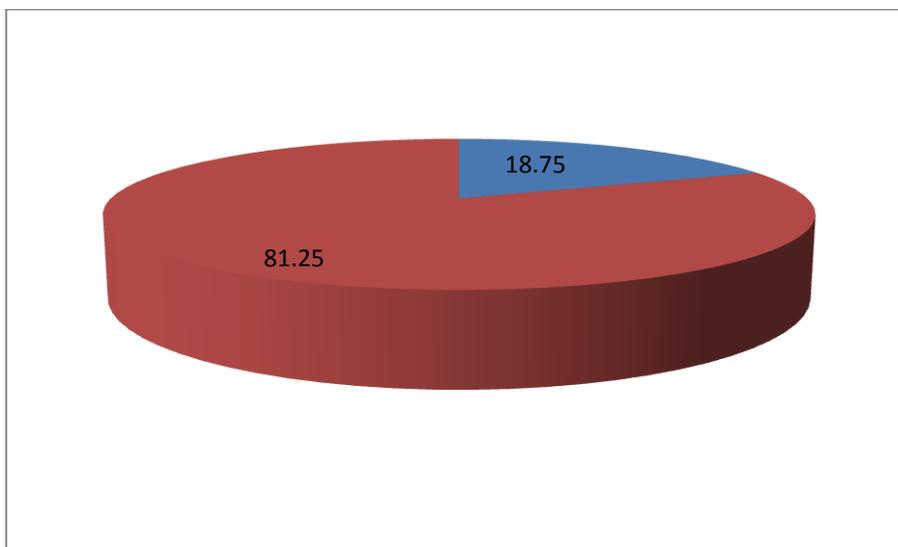


Figura 06: Formas de financiamiento

Fuente: Tabla 06

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 81.25% de las MYPE eran financiados por terceros y el 18.75% eran por financiamiento propio. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quintas partes de las MYPE eran financiadas por terceros.

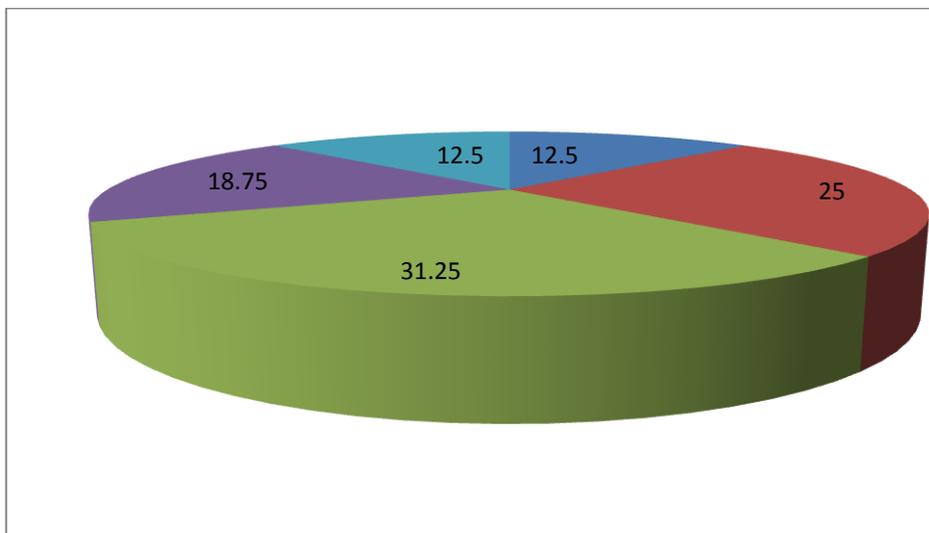
**Tabla 07**

**Distribución de la muestra, según los préstamos de entidades bancarias y tasas de interés**

<b>Entidades bancarias</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>	<b>Tasa de interés Anual</b>
a) Banco de Crédito	02	12.5	14.58
b) Interbank	04	25	12.23
c) Mi Banco	05	31.25	11.05
d) Crediscotia	03	18.75	12.23
e) Continental	<b>02</b>	<b>12.5</b>	12.05
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>	

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 07:** Entidades bancarias

**Fuente:** Tabla 07

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 31.25% indicaron haberse prestado de Mi Banco, a diferencia del 12.5% que se prestaron del Banco de Crédito y otro 12.5% del Banco Continental; seguido del 25% del Interbank y el 18.75% de Crediscotia. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la tercera parte de la población de los microempresarios tuvieron préstamos de Entidades Bancarias.

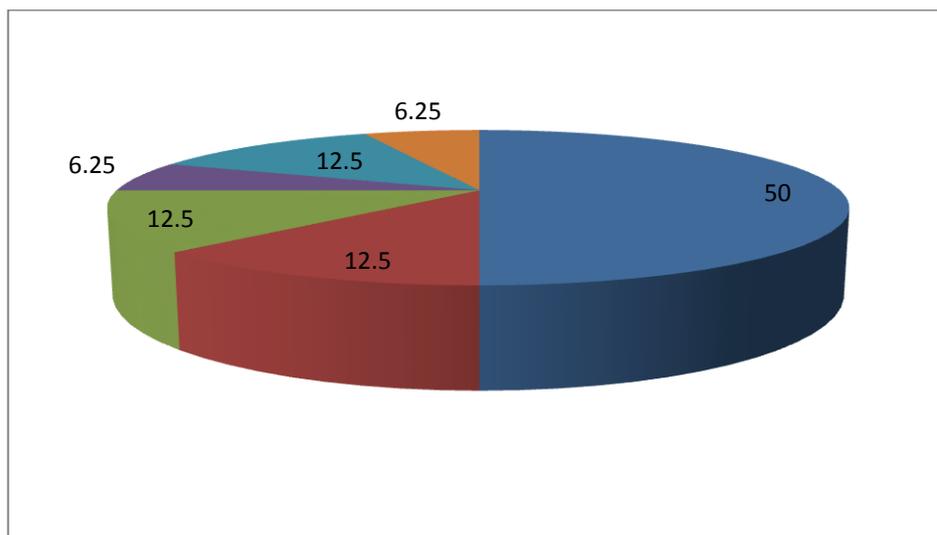
**Tabla 08**

**Distribución de la muestra, según los préstamos de entidades no bancarias**

<b>Entidades no bancarias</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Edificar	08	50
b) Caja Trujillo	02	12.5
c) Caja del Santa	02	12.5
d) Caja Piura	01	6.25
e) Caja Sullana	02	12.5
f) Credycorp	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 08:** Entidades no bancarias

**Fuente:** Tabla 08

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 50% indicaron haberse prestado de Edificar, a diferencia del 6.25% que se prestaron de Caja Piura y otro 6.25% de Caja Sullana; seguido del 12.5% de Caja Trujillo, el 12.5% de Caja Santa y el 12.5% se prestaron de Credycorp. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de los microempresarios tuvieron préstamos de Entidades no Bancarias.

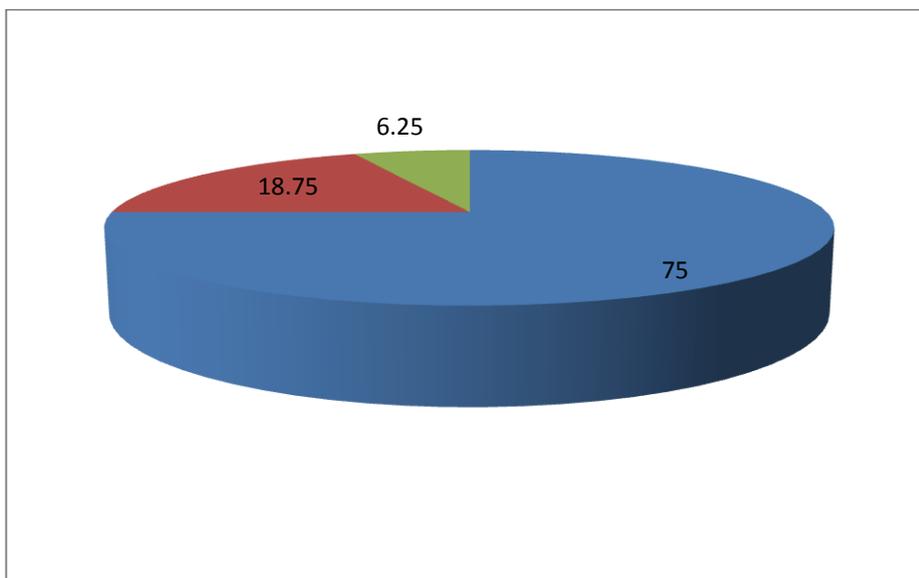
**Tabla 09**

**Distribución de la muestra, según los préstamos usureros**

<b>Préstamos usureros</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 1 - 2 veces	12	75
b) 3 - 4 veces	03	18.75
c) 5 a más veces	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 09:** Préstamos usureros

**Fuente:** Tabla 09

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 75% se prestaron 2 veces de préstamos usureros, en relación al 6.25% se prestaron de 5 a más veces de préstamos usureros; seguido por el 18,75% se prestaron de 3 a 4 veces de préstamos usureros. Este fenómeno de investigación contable significa que las tres cuartas partes de la población de los microempresarios obtuvieron préstamos usureros.

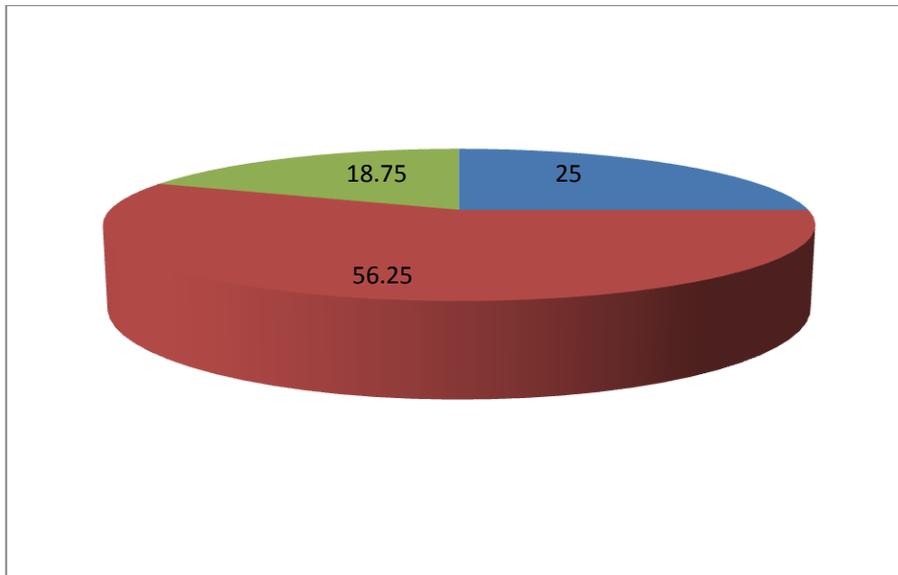
**Tabla 10**

**Distribución de la muestra, según las entidades que le otorgan mayores facilidades para obtener crédito**

<b>Entidades</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Bancarias	04	25
b) No bancarias	09	56.25
c) Prestamistas usureros	03	18.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 10:** Entidades

**Fuente:** Tabla 10

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% indicaron que le otorgaron las entidades no bancarias mayores facilidades para obtener crédito, en relación el 18.75% le otorgaron los prestamistas usureros; seguido por el 25% de las Entidades Bancarias. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de microempresarios fueron otorgados con mayores facilidades para obtener crédito de las entidades no Bancarias.

**Tabla 11**

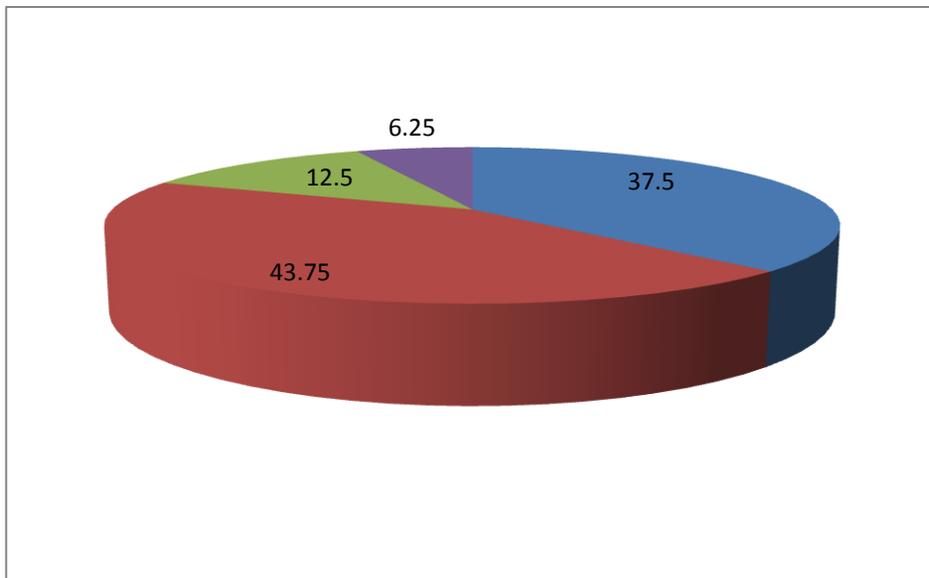
**En el año 2013:**

**Distribución de la muestra, según la cantidad de veces haber solicitado crédito**

<b>Cantidad de veces</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 1 - 2 veces	06	37.5
b) 3 - 4 veces	07	43.75
c) 5 - 6 veces	02	12.5
d) 7 a más veces	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 11:** Cantidad de veces

**Fuente:** Tabla 11

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 43.75% habían solicitado crédito de 3 a 4 veces, en relación el 6.25% habían solicitado de 7 a más veces; seguido por el 37.5% solicitaron de 1 a 2 veces y otro 12.5% habían solicitado crédito de 5 a 6 veces. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las dos quintas partes de la población de microempresarios solicitaron créditos de tres a cuatro veces.

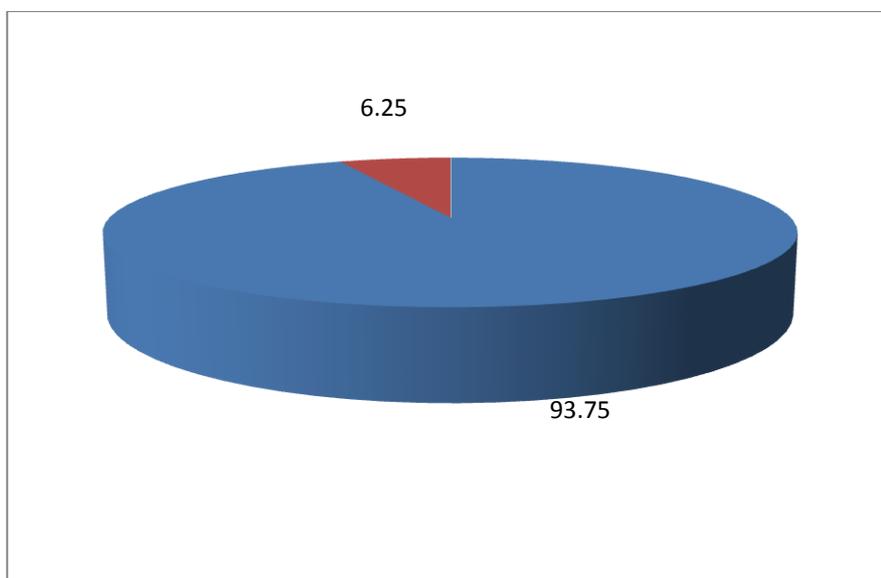
**Tabla 12**

**Distribución de la muestra, según otorgamiento de crédito**

<b>La otorgación de crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	15	93.75
b) No	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 12:** La otorgación de crédito

**Fuente:** Tabla 12

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 93.75% dijeron que si obtuvieron crédito y el 6.25% dijeron que no obtuvieron crédito. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las nueve décimas partes de la población de microempresarios obtuvieron crédito.

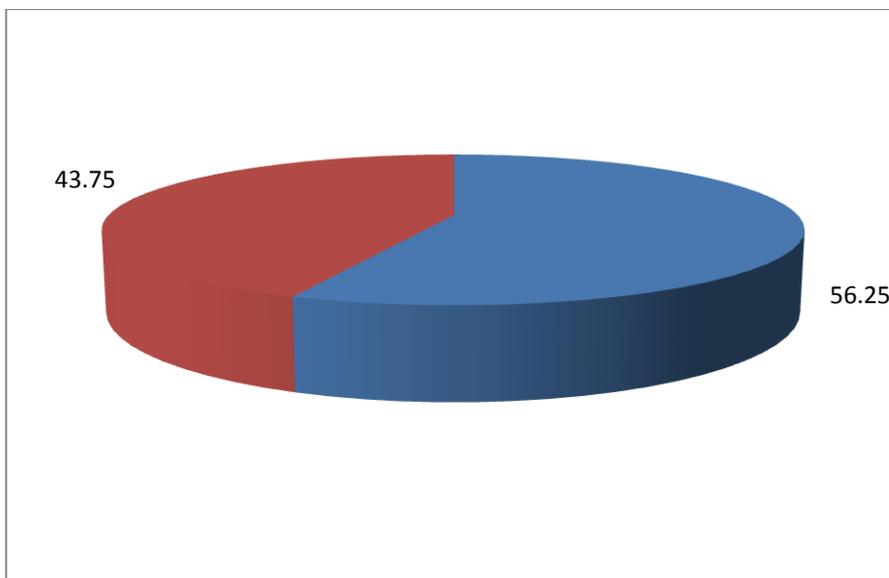
**Tabla 13**

**Distribución de la muestra, según los plazos del crédito**

<b>Plazos de créditos</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Largo plazo	09	56.25
b) Corto plazo	07	43.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 13:** Plazos de créditos

**Fuente:** Tabla 13

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% indicaron que obtuvieron créditos a largo plazo y el 43.75% obtuvieron créditos a corto plazo. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de microempresarios obtuvieron créditos a largo plazo.

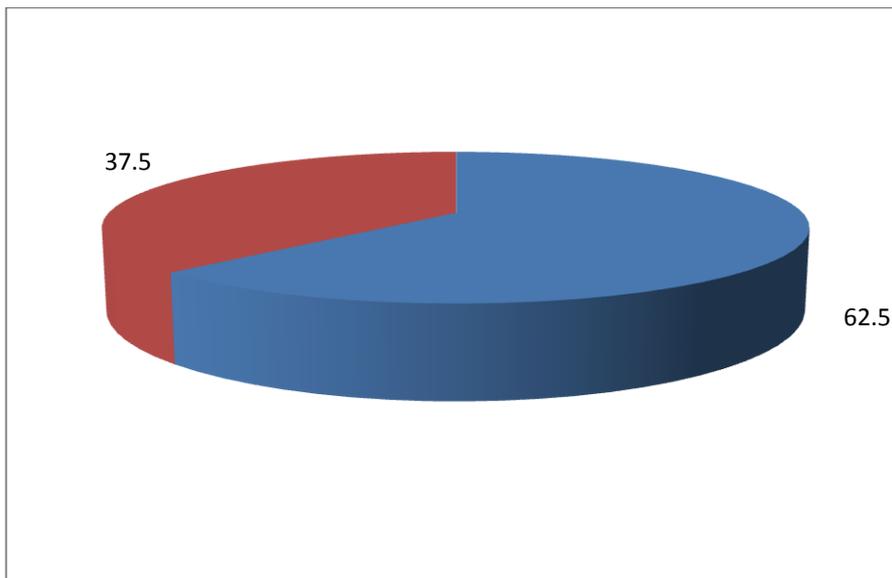
**Tabla 14**

**Distribución de la muestra, según el promedio de interés mensual pagado**

<b>Interés mensual pagado</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 7 %	10	62.5
b) 5 %	06	37.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 14:** Interés mensual pagado

**Fuente:** Tabla 14

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 62.5% indicaron que pagaron el 7% de interés mensual y el 37.5% pagaron el 5% de interés mensual. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las tres quintas partes de la población de microempresarios pagaron el 7% de interés mensual.

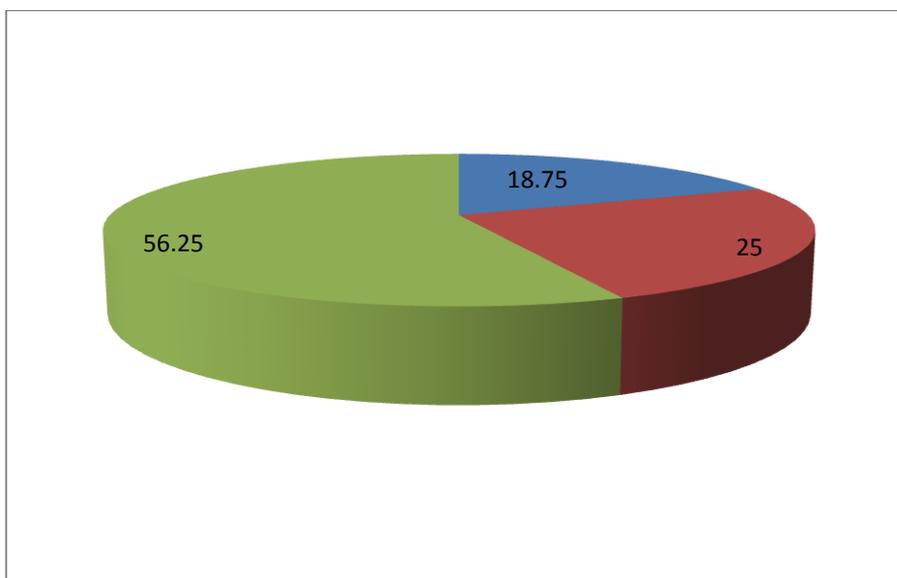
**Tabla 15**

**Distribución de la muestra, según el monto promedio otorgado**

<b>Monto promedio</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 50 %	03	18.75
b) 75 %	04	25
c) 100 %	09	56.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 15:** Monto promedio

**Fuente:** Tabla 15

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% indicaron haber recibido el 100% del crédito solicitado, a diferencia del 18.75% que recibieron sólo el 50%; seguido por el 25% que indicaron haber recibido el 75% del crédito solicitado. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de micro empresarios recibieron el 100% del crédito.

En el año 2014:

Tabla 16

Distribución de la muestra, según crédito solicitado, según cantidad de veces

Cantidad de veces	Fi	%
a) 1 - 2 veces	10	62.5
b) 3 - 4 veces	03	18.75
c) 5 - 6 veces	02	12.5
d) 7 a más veces	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia

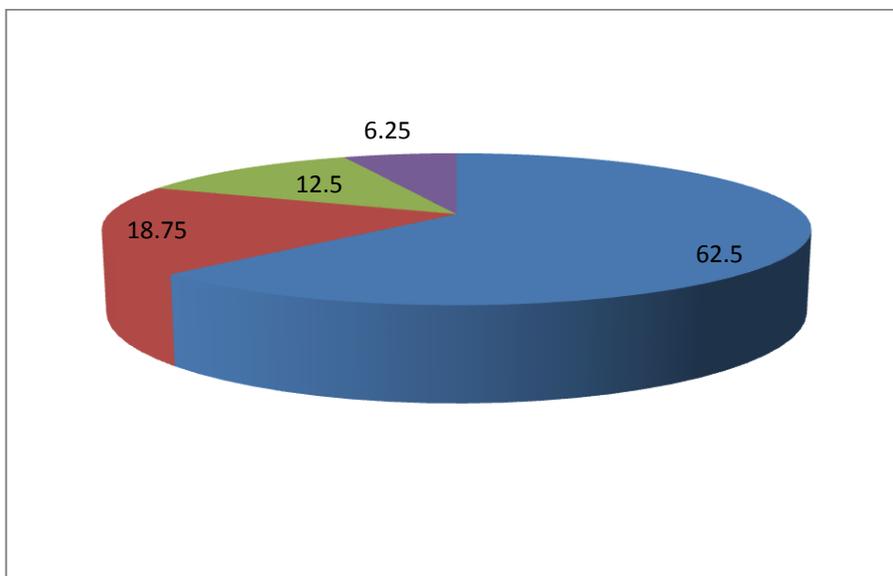


Figura 16: Cantidad de veces

**Fuente:** Tabla 16

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 62.5% indicaron que habían solicitado crédito de 1 a 2 veces, en relación el 6.25% habían solicitado crédito de 7 a más veces; seguido por el 18.75% de 3 a 4 veces y otro 12.5% de 5 a 6 veces. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las tres quintas partes de la población de micro empresarios solicitaron crédito de uno a dos veces.

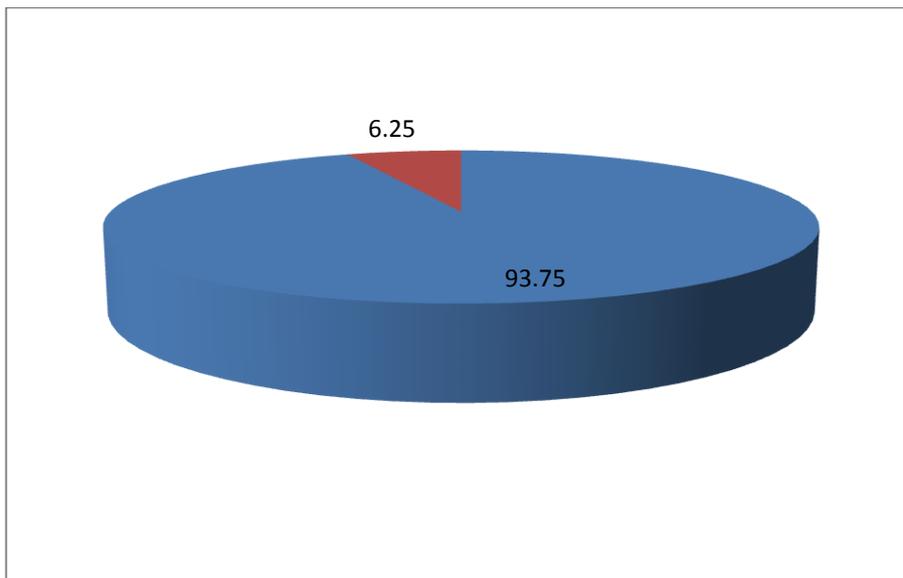
**Tabla 17**

**Distribución de la muestra, según que le otorgaron el crédito solicitado**

Otorgaron crédito solicitado	Fi	%
a) Si	15	93.75
b) No	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 17:** Otorgaron crédito solicitado

**Fuente:** Tabla 17

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 93.75% dijeron que si obtuvieron créditos y el 6.25% dijeron que no obtuvieron créditos. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las nueve décimas partes de la población de micro empresarios obtuvieron créditos.

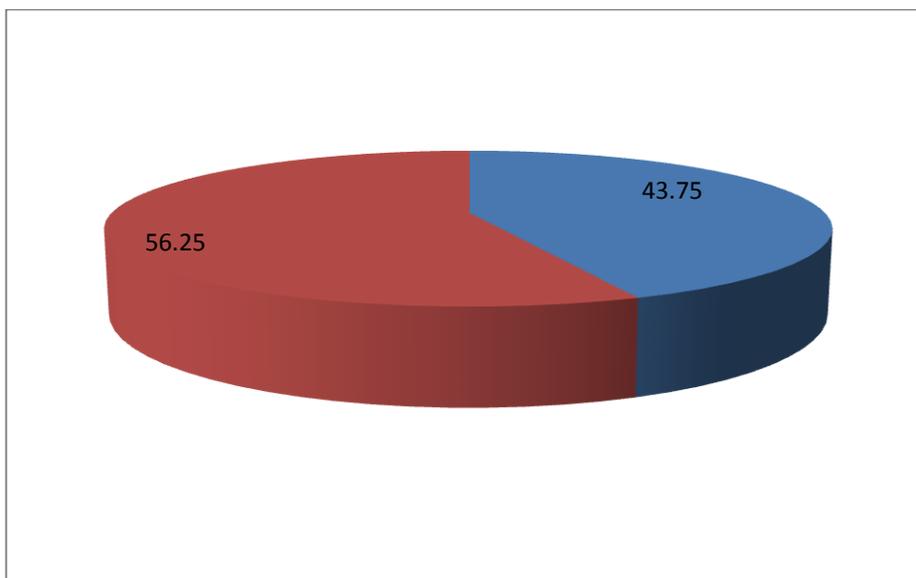
**Tabla 18**

**Distribución de la muestra, según las formas de crédito por el tiempo**

<b>Formas de crédito por el tiempo</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) A corto plazo	07	43.75
b) A largo plazo	09	56.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 18:** Formas de crédito por el tiempo

**Fuente:** Tabla 18

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% indicaron que obtuvieron créditos a largo plazo y el 43.75% obtuvieron créditos a corto plazo. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de micro empresarios obtuvieron créditos a largo plazo.

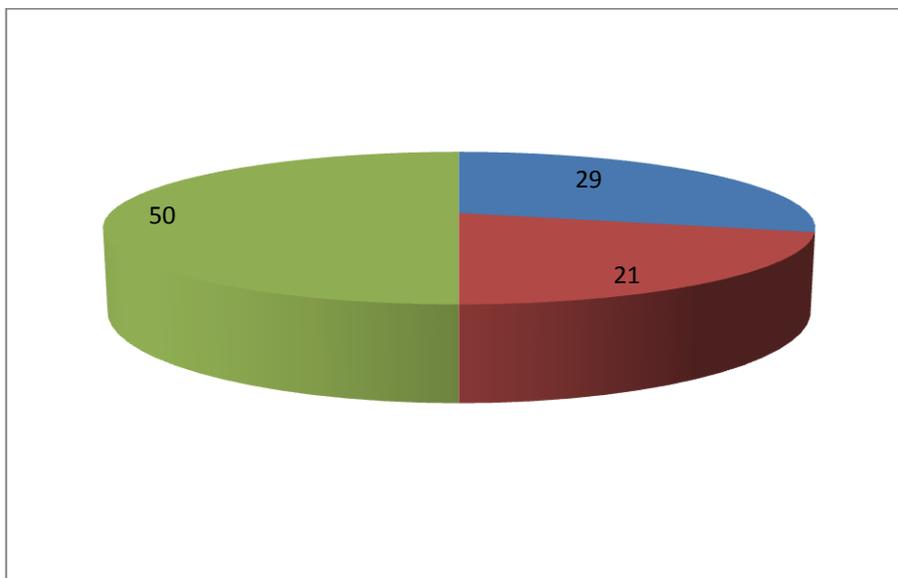
**Tabla 19**

**Distribución de la muestra, según la tasa de interés promedio mensual**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Bancaria	7%	29
b) No bancaria	5%	21
c) Prestamista usurero	12%	50
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 19:** Entidad financiera

**Fuente:** Tabla 19

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 50% indicaron que pagaron el 12% de interés mensual, en relación al 21% pagaron el 5% de interés mensual; seguido por el 29% que pagaron el 7% de interés mensual. Este fenómeno de investigación contable significa que la mitad de la población de micro empresarios pagó el 12% de interés mensual.

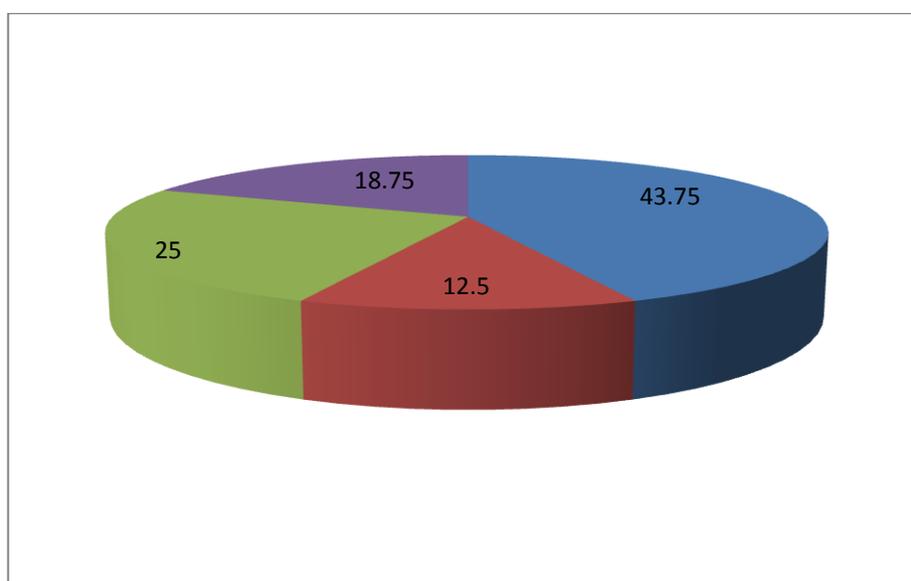
**Tabla 20**

**Distribución de la muestra, según el objeto de la inversión del crédito**

<b>Objeto del crédito</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Capital de trabajo	07	43.75
b) Mejoramiento y/o ampliación del local	02	12.5
c) Activos fijos	04	25
d) Programa de capacitación	03	18.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 20:** Objeto del crédito

**Fuente:** Tabla 20

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 43.75% indicaron que el crédito fue invertido para el capital de trabajo, en relación al 12.5% para el mejoramiento y/o ampliación del local; seguido por el 25% para los activos fijos y el 18.75% para el programa de capacitación. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las dos quintas partes de la población de micro empresarios los créditos fueron invertidos para el capital de trabajo.

#### IV. De la capacitación de las MYPE

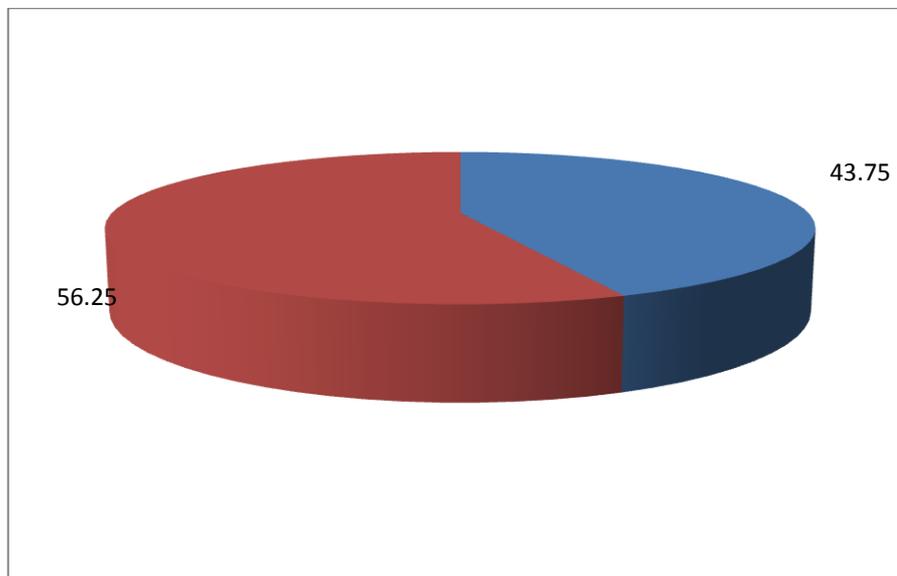
Tabla 21

**Distribución de la muestra, según si recibió capacitación para el otorgamiento de crédito**

<b>Recibió capacitación</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	07	43.75
b) No	09	56.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 21:** Recibió capacitación

**Fuente:** Tabla 21

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% dijeron que no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito y el 43.75% dijeron que sí. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de micro empresarios no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito.

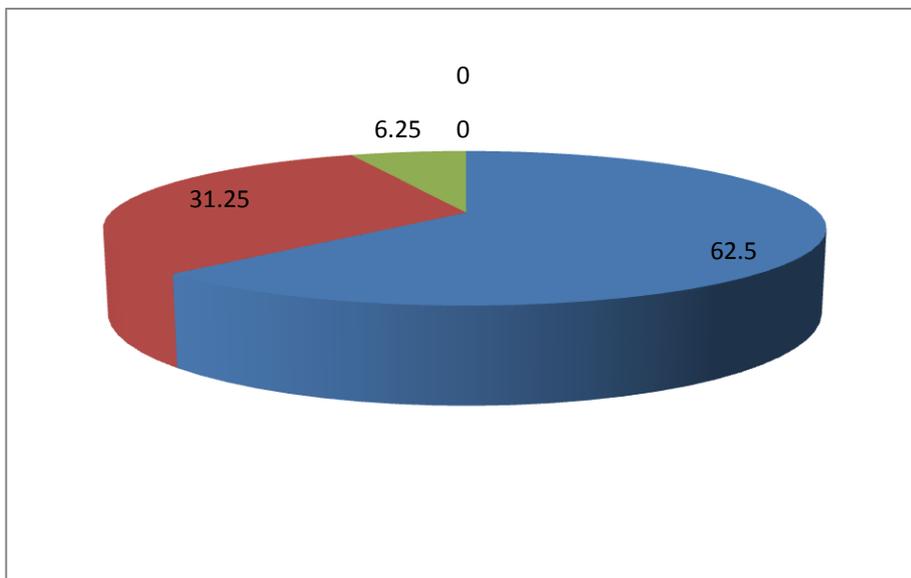
**Tabla 22**

**Distribución de la muestra, según la cantidad de cursos, capacitaciones recibidas en los dos últimos años**

<b>Cantidad de capacitación recibida</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Uno	10	62.5
b) Dos	05	31.25
c) Tres	01	6.25
d) Cuatro	00	00
e) Más de cuatro	00	00
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 22:** Cantidad de capacitación recibida

**Fuente:** Tabla 22

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 62.5% dijeron que recibieron un curso de capacitación, en relación al 6.25% recibieron dos cursos de capacitación; seguido por el 31.25% recibieron tres cursos de capacitación. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las tres quintas partes de la población de micro empresa en los 2 últimos años recibieron un solo curso de capacitación.

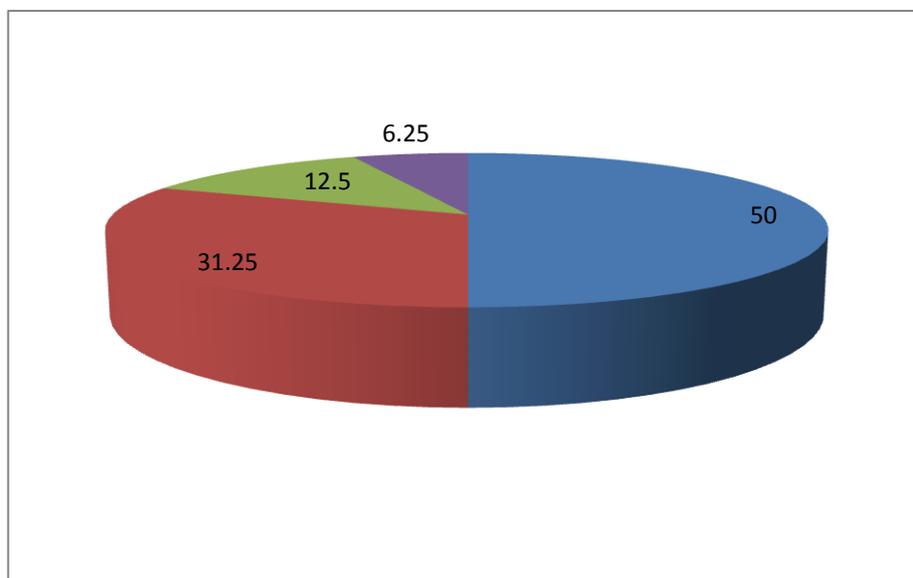
**Tabla 23**

**Distribución de la muestra, según si recibió capacitación, en que invirtió el crédito**

<b>Inversión del crédito en tipo de curso</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Inversión del crédito financiero	08	50
b) Manejo empresarial	05	31.25
c) Marketing empresarial	02	12.5
d) Otros : especificar	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 23:** Inversión del crédito en tipo de curso

**Fuente:** Tabla 23

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 50% dijeron que el crédito invirtieron en el curso de inversión del crédito financiero, en relación al 6.25% en otros cursos; seguido por el 31.25% en manejo empresarial y el 12.5% en marketing empresarial. Este fenómeno de investigación contable significa que la mitad de la población de microempresarios invirtieron los créditos en el curso de inversión del crédito financiero.

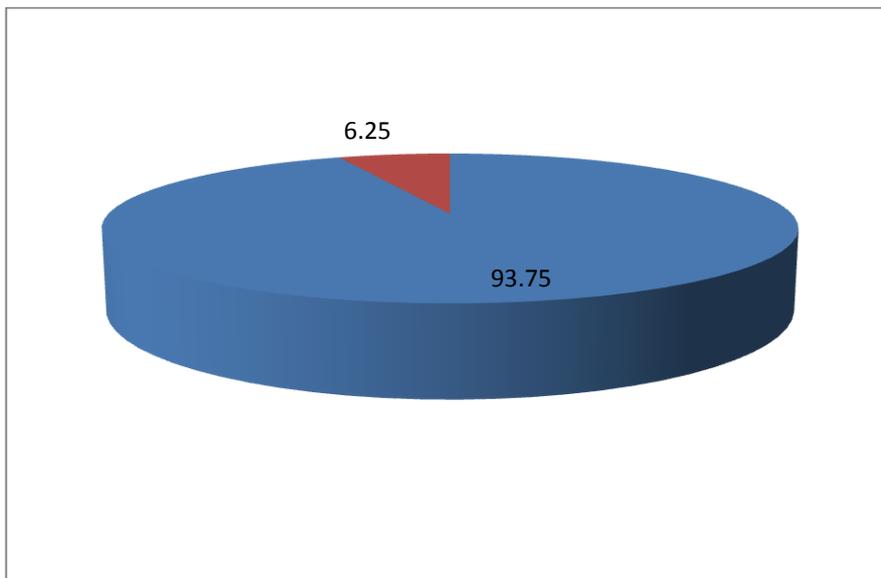
**Tabla 24**

**Distribución de la muestra, según que si el personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	15	93.75
b) No	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 24:** Alternativas

**Fuente:** Tabla 24

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 93.75% dijeron que si recibieron capacitación y el 6.25% dijeron que no. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las nueve décimas partes de la población de micro empresarios recibieron capacitación.

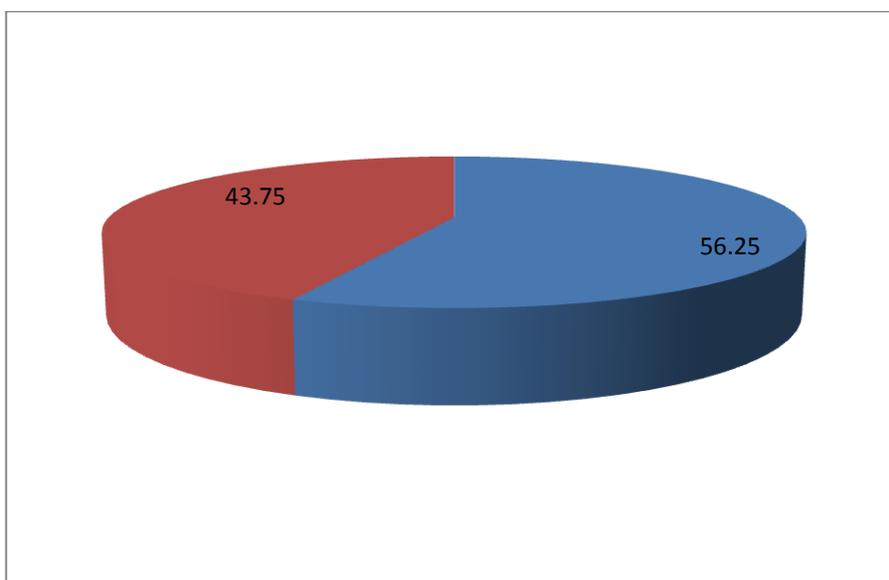
**Tabla 25**

**Distribución de la muestra, según el año en que recibió capacitación**

<b>Años</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) 2013	09	56.25
b) 2014	07	43.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 25:** Años

**Fuente:** Tabla 25

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 56.25% dijeron que recibieron capacitación en el año 2013 y el 43.75% recibieron capacitación en el año 2014. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la mitad de la población de micro empresarios recibieron capacitación en el año 2013.

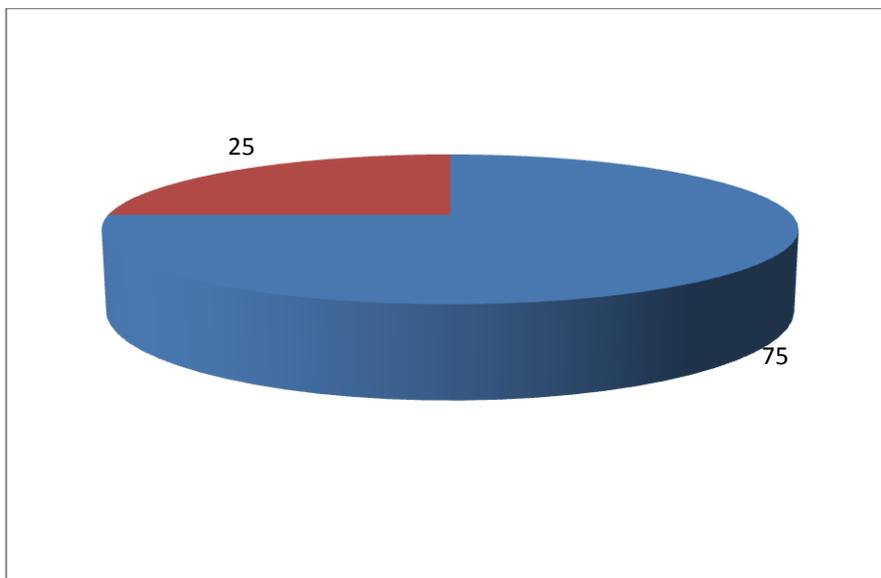
**Tabla 26**

**Distribución de la muestra, según opinión del gerente sobre la capacitación como inversión**

<b>Opinión de la capacitación como inversión</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si	12	75
b) No	04	25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 26:** Opinión de la capacitación como inversión

**Fuente:** Tabla 26

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 75% dijeron que la capacitación es como inversión y el 25% dijeron que no es como una inversión. Este fenómeno de investigación contable significa que las tres cuartas partes de la población de micro empresarios opinaron que la capacitación es como una inversión.

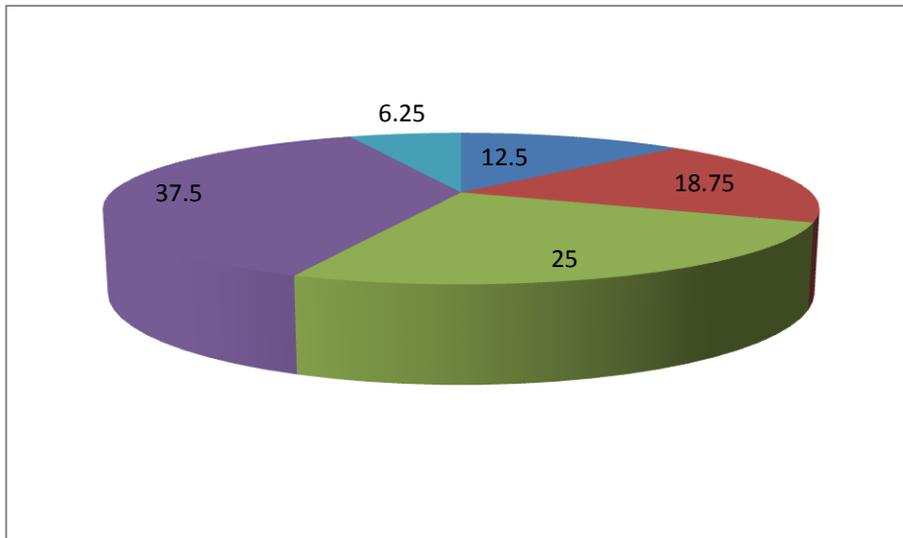
**Tabla 27**

**Distribución de la muestra según, los temas en que se capacitaron los trabajadores**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Gestión empresarial	02	12.5
b) Manejo eficiente del micro crédito	03	18.75
c) Gestión financiera	04	25
d) Prestación de mejor servicio del cliente	06	37.5
e) Otros : especificar	01	6.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 27:** Temas de capacitación

**Fuente:** Tabla 27

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 37.5% se capacitaron en el tema de prestación de mejor servicio del cliente, en relación al 6.25% se capacitaron en otros temas; seguido por el 25% en el tema de gestión financiera, el 18.75% en el tema de manejo eficiente del micro crédito y otro 12.5% en el tema de gestión empresarial. Este fenómeno de investigación contable significa que más de la tercera parte de la población de micro empresarios, los trabajadores se capacitaron en los temas de prestación de mejor servicio del cliente.

#### IV. De la rentabilidad de las MYPE

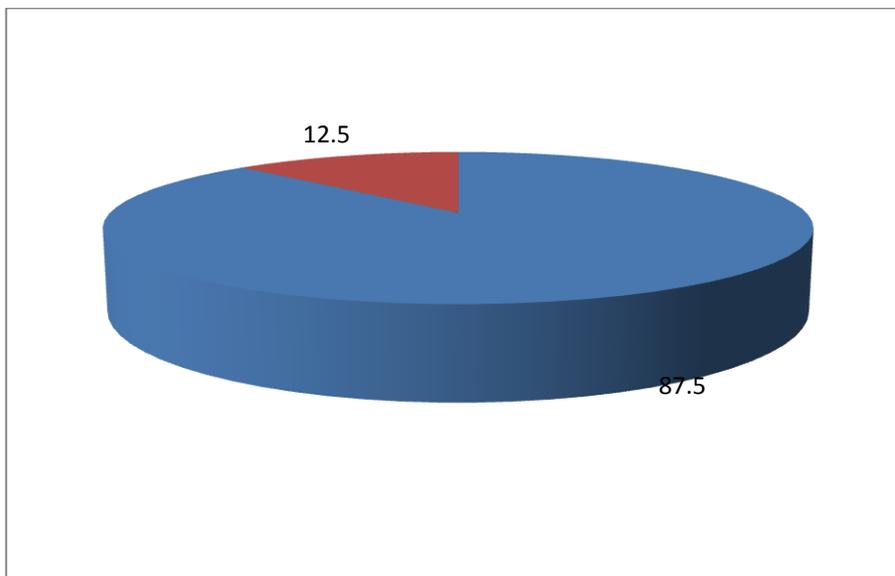
Tabla 28

**Distribución de la muestra según, opinión sobre el financiamiento, si mejoró la rentabilidad**

<b>Opinión si el financiamiento mejoró su rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Mejoró su rentabilidad	14	87.5
b) No mejoró su rentabilidad	02	12.5
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 28:** Opinión si el financiamiento mejoró su rentabilidad

**Fuente:** Tabla 28

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 87.5% opinaron que el financiamiento mejoró su rentabilidad y el 12.5% opinaron que el financiamiento no mejoró su rentabilidad. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quintas partes de la población de micro empresarios opinaron que el financiamiento mejoró su rentabilidad.

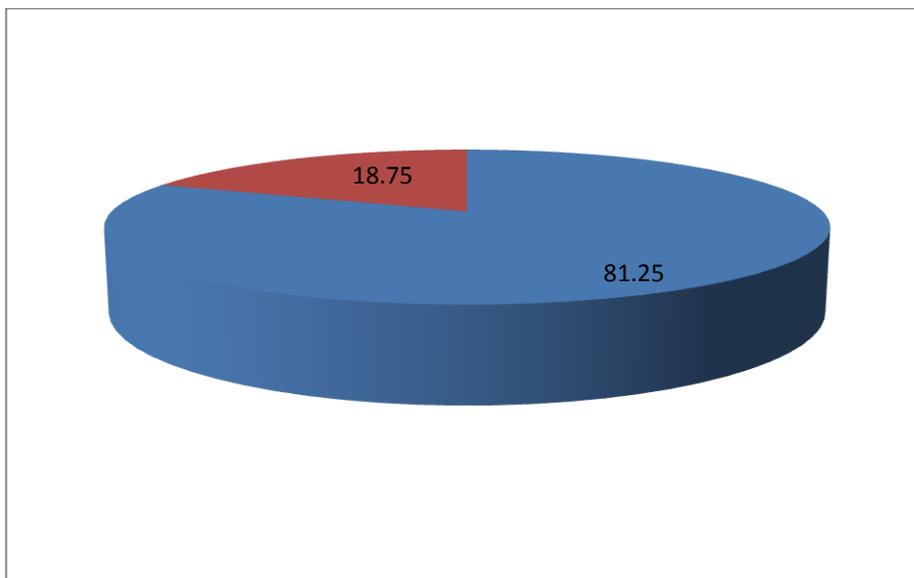
**Tabla 29**

**Distribución de la muestra, según opinión si la capacitación mejoró la rentabilidad**

<b>Opinión si la capacitación mejoro la rentabilidad</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Mejoró su rentabilidad	13	81.25
b) No mejoró su rentabilidad	03	18.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 29:** Opinión si la capacitación mejoró la rentabilidad

**Fuente:** Tabla 29

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 81.25% opinaron que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 18.75% opinaron que la capacitación no mejoró la rentabilidad. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quintas partes de la población de micro empresarios opinaron que la capacitación mejoró su rentabilidad.

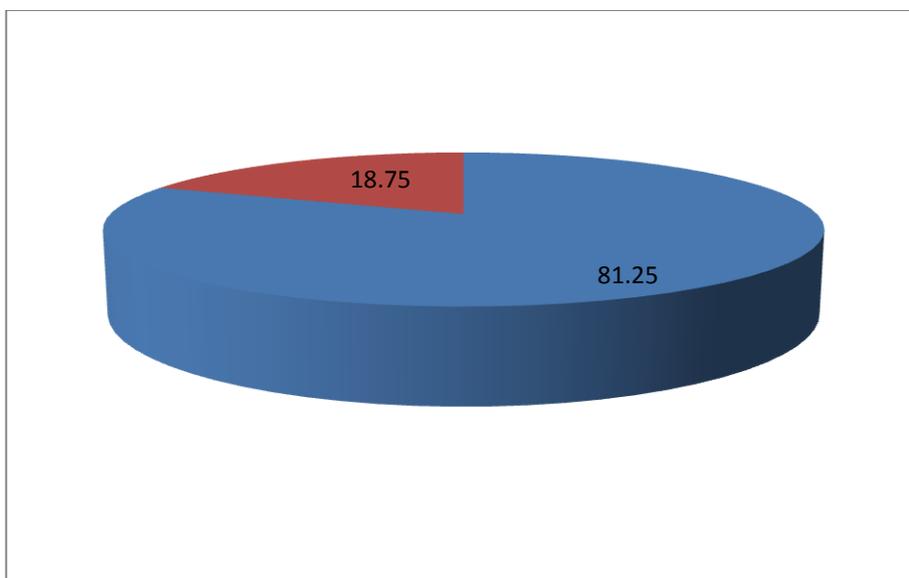
**Tabla 30**

**Distribución de la muestra, según opinión si mejoró la rentabilidad de su empresa en los dos últimos años**

<b>Opinión si mejoró su rentabilidad en los 2 últimos años</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si mejoró su rentabilidad	13	81.25
b) No mejoró su rentabilidad	03	18.75
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 30:** Opinión si mejoró su rentabilidad en los 22 últimos años

**Fuente:** Tabla 30

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 81.25% opinaron que si mejoró la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años y el 18.75% opinaron que no mejoró la rentabilidad en los dos últimos años. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quintas partes de la población de micro empresarios opinaron que su rentabilidad de la empresa mejoró en los dos últimos años.

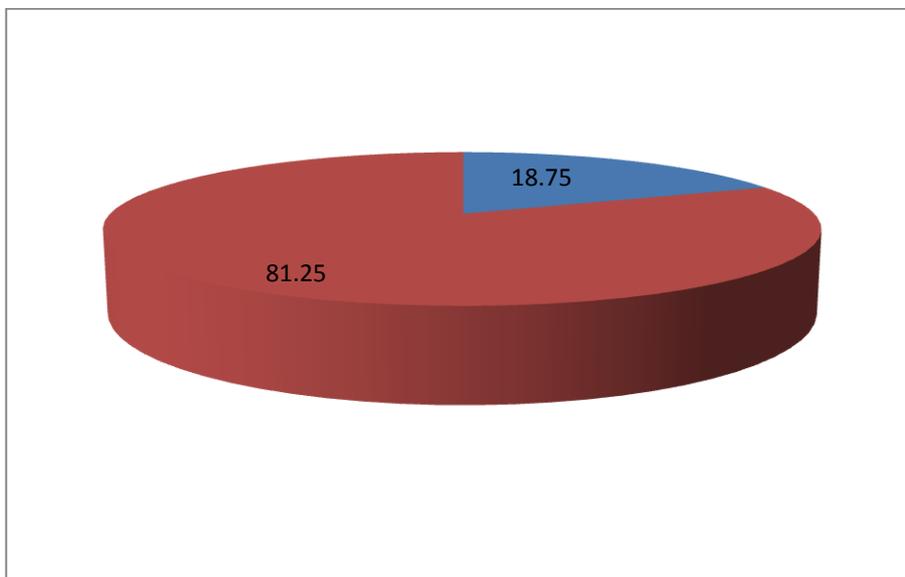
**Tabla 31**

**Distribución de la muestra, según opinión si disminuyó su rentabilidad en los dos últimos años**

<b>Opinión si disminuyó su rentabilidad en los 2 últimos años</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
a) Si disminuyó su rentabilidad	03	18.75
b) No disminuyó su rentabilidad	13	81.25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las MYPE del sector servicios-rubro pollerías de Huaraz, 2014.

**Elaboración:** Propia



**Figura 31:** Opinión si disminuyó su rentabilidad en los 2 últimos años

**Fuente:** Tabla 31

**Análisis e Interpretación:** Del 100% igual a 16 elementos de la muestra, el 81.25% opinaron que no disminuyó su rentabilidad y el 18.75% opinaron que si disminuyó su rentabilidad. Este fenómeno de investigación contable significa que más de las cuatro quintas partes de la población de micro empresarios opinaron que no disminuyo su rentabilidad en los dos últimos años.

## **4.2. Análisis de resultados**

### **a) De las MYPE**

De las características de los propietarios o gerentes de las MYPE según los resultados obtenidos, el 62.5% de la muestra son del sexo masculino, el 25% de propietarios, gerentes y/o representantes eran contadores públicos; el 50% de pollerías tenían de 5-6 años de trabajo en el sector servicios, rubro pollerías; el 87,5% eran MYPE formales y el 37.5% de pollerías contaban con 7 y más trabajadores en las MYPE del sector servicio rubro pollerías de la ciudad de Huaraz.

Los resultados obtenidos se relacionan con la tesis de Márquez (2005) en su estudio realizado sobre la pequeña y mediana empresa propone que la estrategia más acertada entre las instituciones públicas y privadas que sirvan para el financiamiento de las MYPE, prevé que se puede construir un futuro mejor para la economía nacional. En esta dirección las políticas estatales y regionales del país, deben contener apoyos con créditos blandos con bajos intereses para el estímulo económico de las pequeñas industrias como en los países de España, Francia y Japón en que las MYPE son base de la economía nacional.

Los resultados encontrados se relacionan con la tesis de Hernández (2008) quien en su estudio sobre “Fortalecimiento de las MYPE para la Competitividad en la Región San Martín”; quien llegó a las siguientes conclusiones: Baja competitividad de las MYPE en la Región San Martín. Se estima actualmente que el 100% de las MYPE de la Región San Martín no orientan la gestión empresarial en la

perspectiva de las necesidades del mercado. Esto significa, que las MYPE se encuentran mayormente en situación de subsistencia y no llegan a desarrollar niveles de economía ampliada. Se ha priorizado la alternativa denominada “Creación de un centro de financiamiento e información” que consistirá en dotar de conocimientos a fin de que se propicie a que las MYPE participen más y mejor en el mercado de las compras estatales.

Así mismo la tesis de Sagastegui (2010) se relaciona con el estudio realizado; en el sector servicios rubro pollerías del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones: consideró que los empresarios: tienen una edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas es de 41 - 67 años. El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto a las MYPE y los Empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro pollerías). El 33.3% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.3% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. El 66.7% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores si fueron capacitados.

Como se puede verificar tanto los resultados como las propuestas teóricas de los estudiosos, siempre se orientan a la caracterización de los representantes de las MYPE y las características de las micro empresas; este hecho permite relacionar la teoría y la práctica encontrada en los resultados de la investigación.

#### **b) Del financiamiento de las MYPE:**

El 81.25% de las pollerías se financiaron mediante terceros, (tabla 06); el 31.25% se prestaron de “Mi Banco” y la tasa de interés más alto con el 14.58% mensuales cobró el Banco de crédito del Perú (tabla 07) en cuanto a entidades no Bancarias el 50% de propietarios y/o gerentes recurrieron a Edificar para solicitar crédito, (tabla 08); el 75% se presentaron de una a dos veces (tabla 09); el 56.25% afirmaron que las entidades no Bancarias fueron las que la otorgaron mayores facilidades para obtener crédito (tabla 10); en el año 2013; el 43,75% se presentaron de tres a cuatro veces, lo que permite percibir que le dieron mayor actividad y mejora a las MYPE de pollería (tabla 11), el 93.75% afirmaron que si le otorgaron crédito (tabla 12); el 56,25% lograron crédito a largo plazo (tabla 13); el 62.5% consiguieron crédito al 7% de interés mensual pagado (tabla 14); el 56.25% obtuvieron el 100% del monto de crédito otorgado (tabla 15); el 62.5% recibieron de 1 a 2 veces el crédito solicitado (tabla 16); al 93.75% le otorgaron el crédito solicitado (tabla 17); el 56.25% solicitó crédito a largo plazo (tabla 18), el 50% de la muestra recurrió al prestamista usurero a un 12% de interés (tabla 19); el 43.75% invirtió el crédito en capital de trabajo (tabla 20).

Los resultados empíricos obtenidos se relacionan con la tesis de Bazán (2006) que en su tesis de investigación titulada “demanda de crédito de las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año

2001 a 2003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presentó un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista.

Otro estudio realizado por Reyna (2007) se relaciona con los resultados encontrados en la presente investigación; Reyna estudió sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeña empresa del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las MYPE fue de 50 años. En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios y el 33.3% tienen estudios superiores. En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de S/.24, 111. Las entidades financieras más solicitadas fue el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino de crédito financiero el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad el 100% de MYPE que utilizaron el crédito financiero tuvieron mejores utilidades. En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% si recibió capacitación y el 33.3% no.

En esta dirección de análisis se observa que tanto los investigadores anteriores y los resultados en la presente investigación tienen una íntima relación porque las MYPE necesitan de un financiamiento sea de entidades financieras bancarias y no bancarias, con la finalidad de mejorar su organización, funcionamiento, equipamiento, la capacitación del personal en los diferentes aspectos productivos o de servicios que requiere una micro empresa, en este caso las MYPE de pollerías de las ciudad de Huaraz.

### **c) De la capacitación**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, el 56.25% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito (tabla 21); el 62.5% recibió un curso de capacitación en los últimos 2 años (tabla 22); el 50% recibió capacitación en inversión del crédito financiero, donde invirtió una parte del crédito (tabla 23); sin embargo, el 93.75% del personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación (tabla 24); el 56.25% de propietarios y/o gerentes recibieron capacitación en el 2013 (tabla 25); el 75% de propietarios y/o gerentes opinaron que la capacitación es una forma de inversión (tabla 26); el 37.5% indicaron que los trabajadores se capacitaron en la prestación de mejor servicio al cliente (tabla 27).

Los resultados encontrados se relacionan con la tesis de Zapata (2004), quien investigó de cómo se genera el reconocimiento en las pequeñas empresas y medianas empresas de las tecnologías de información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas; concluyendo: que el único atributo del conocimiento que facilita su

transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Todo personal de una micro empresa necesita una capacitación permanente en los diferentes aspectos sea para el manejo del financiamiento, aspectos técnicos relacionados a la actividad, de servicio al cliente, de marketing empresarial; hechos que se observan tanto en las propuestas teóricas y los resultados obtenidos, donde guardan una relación; lo que verifica en la realidad lo que se ha encontrado en la investigación teórica.

#### **d) De la rentabilidad de las MYPE**

El 87.5% de los encuestados opinaron que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su pollería (tabla 28); el 81.25% de la muestra afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad (tabla 29); el 81.25% de los encuestados opinó que mejoró la rentabilidad de su micro empresa en los 2 últimos años (tabla 30); y el 81.25% opinaron que no disminuyó su rentabilidad en los 2 últimos años (tabla 31).

Los resultados obtenidos en la investigación se relacionan con la tesis de Rengifo (2011), quien sostiene que la rentabilidad del 93% de créditos otorgados contribuyeron al mejoramiento del negocio el 57% comentaron que la capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa y el 57% afirmó que el 2010 fue mejor que el año anterior.

Otra tesis de Robles (2012) se relacionan con los resultados obtenidos en la presente investigación. Robles estudió acerca de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías del sector de Ticapampa en el año 2011. Respecto a la rentabilidad: el 67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años; el 89% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Tanto los resultados teóricos y empíricos coinciden que el financiamiento y la capacitación mejoró su rentabilidad; en consecuencia toda actividad de financiamiento con cualquier fuente, y la capacitación en diferentes áreas del conocimiento relacionados a la actividad mico empresarial, definitivamente mejora la rentabilidad.

## V. Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

- Se han descrito las principales características del financiamiento en las pollerías de la ciudad de Huaraz en el período 2013-2014; de acuerdo a los resultados obtenidos que el 50% de encuestados obtuvieron créditos no bancarios de Edificar (tabla 8), el 75% recurrieron de una a dos veces a préstamos usureros (tabla 9); mayormente el 56.25% solicitaron créditos no bancarios (tabla 10), el 93.75% le otorgaron cuando solicitaron (tabla 12), el 62.5%, pagaron el 7% de interés mensual (tabla 14) y el 56.25% recibieron el 100% del monto otorgado por la entidad financiera (tabla 15), el 62.5% solicitaron crédito de una a dos veces (tabla 16), el 56.25% lograron créditos a largo plazo (tabla 18); pero el 50% de encuestados recurrieron al prestamista usurero, quién les cobro el 12% de interés promedio mensual (Tabla 19). Estos resultados tienen una relación directa con las investigaciones anteriores mencionadas en el análisis.
  
- Quedan descritas las principales características de la capacitación en las pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a los resultados que se indican, el 56.25% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito (Tabla 21), el 62.5% recibieron un curso de capacitación en los 2 últimos años (tabla 22), el 50% de encuestados invirtieron una parte del crédito financiero en capacitación (tabla 23), el 93.75% indicaron que su personal recibió algún tipo de capacitación (tabla 24), el 56.25% recibieron capacitación en el año 2013 (tabla 25), el 75% de

encuestados opinaron que la capacitación se considera como inversión (Tabla 26). Considerando que los resultados encontrados en la presente investigación tienen una estrecha relación con las tesis consignadas en el presente trabajo de investigación.

- Se han descrito las principales características de la rentabilidad en las pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; que son verificados por los siguientes resultados: el 87.5% de la muestra opinaron que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad (tabla 28), el 81.25% afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad (tabla 29), el 81.25% opinaron que mejoró la rentabilidad de su micro empresa en los 2 últimos años (tabla 30), y el 81.25% opinaron que no disminuyó su rentabilidad en los 2 últimos años (tabla 31). Estos hechos han permitido tener un conocimiento más analítico y explicativo con relación al trabajo de investigación desarrollada y la relación de las investigaciones propuestas en los antecedentes.
  
- La presente investigación ha permitido conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las pollerías de la ciudad de Huaraz, período 2013-2014; de acuerdo a las teorías, el marco conceptual y los resultados que se han obtenido en el proceso de la investigación contable.

## **Recomendaciones**

- a) Todas las micro empresas del sector servicio rubro pollerías, deben recurrir al financiamiento de sus MYPE a las entidades financieras bancarias o no bancarias, que le den mayores facilidades y con bajo interés; con el fin de elevar su rentabilidad y sus niveles de ingreso; así como invertir en actividades de capacitación, que le genere mayores ingresos económicos.
  
- b) Es necesario que los representantes de las MYPE de pollerías de la ciudad de Huaraz, se preocupen por la capacitación del personal y de ellos mismos con la finalidad de mejorar la rentabilidad de su micro empresa. Las actividades de capacitación deben estar relacionados con la adecuada atención al cliente, la satisfacción del cliente, actividades de marketing y publicidad, el adecuado manejo del financiamiento; que les permita desarrollarse con competitividad en el mercado local.
  
- c) Los micros empresas del rubro pollerías deben mejorar su rentabilidad elevando los niveles de financiamiento y capacitación de sus trabajadores, con un sentido competitivo micro empresarial y que contribuya al mejoramiento de su infraestructura, la compra de equipos modernos y con una administración acorde con los estándares de calidad de la ciudad de Huaraz en constante desarrollo.
  
- d) Es necesario fortalecer las actividades de financiamiento, capacitación del personal mediante cursos especializados de producción del servicio y atención al cliente con la finalidad de obtener mayor rentabilidad y mejora del desarrollo económico de los micros empresas.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Referencias bibliográficas

Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. [Acceso 2012 Set 20].

Recuperado de: <http://www.eumed.net/course/colat/cup/2007/aa-finhot.htm>.

Alvarado & Ugaz. (1998). *Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana*.

Aquino, H. (1997). *Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana*.

Bazán, J. (2006). *La demanda de crédito en las MYPE industriales de la provincia de*

*Leoncio Prado*. [Monografías en internet]. Tingo María – Perú: [Acceso Set.

2008 20]. Recuperado de: [http://www.monografias.com/trabajos42/credito-](http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml)

[MYPE industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml)

Bazán, J. (2008). *La demanda de crédito en las MYPE industriales de la Provincia*

*de Leoncio Prado*. [Monografías en internet]. Tingo María –Perú: [Acceso

2012 enero 20] Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos42/creditos-MYPE industriales / creditos>

[-MYPE industriales 2.](http://www.monografias.com/trabajos42/creditos-MYPE industriales / creditos)

Blake, O. (2008). *Origen detención y análisis de la capacitación*, Ed. Machi,

Argentina. P. 76

Becker, G. (1964). *El capital Humano en la Nueva Sociedad*. Madrid: Alianza.

Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPE*. Editorial Edigraber.

Bellido, P. (2010). *Administración Financiera*. Lima – Perú: Ed. Técnico Científico

- Brea ley, R & Myers, S. (1993). *Fundamentos de Financiación Empresarial*. 4ta ed. España: McGraw Hill.
- Bohlander, G. (1999). *Administración de Recursos Humanos*. Editorial Thomson. México, 1999. 11a Edición.
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación Laboral Proporcionada Por las empresas: El Caso Peruano* [Acceso 2012 Set 20]. Recuperado de:  
<http://www.consortio.org/CIES/html/pgfs/pm0324.pdf>.
- Cuesta, P. (2011). *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial*. [Acceso 2012 Set. 15] Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.
- Cuervo, A. y Rivero, P. (1986). *El análisis económico-financiero de la empresa*, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33. – 1986.
- Carrasco, S. (2009). *Metodología de investigación científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima. Ed. San Marcos.
- Drucker, P. (2010). *Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana*.
- Dávalos, T. (2010). *La rentabilidad y el análisis financiero*. [Acceso 2012 Oct. 14]. Recuperado de:  
<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenidoindice=1.0&idCategoria=98&letra=F>
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*. España. [Acceso 2012 Jul 18]. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/00F2.HTM>

- Frigo, D. (2008). *Concepto de capacitación*. [Acceso 2012 Oct. 23]. Recuperado de:  
[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-Capacitación/19921-9](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9).
- Gaxiola, M. (2011). *Detección de necesidades de capacitación*. México: [Acceso 2012 Oct. 14]. Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.
- Gilberto, R. (2009). *Diccionario de economía política. Rentabilidad*. Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Gomero, G. (1999). *Metodología de la investigación*. Lima – Perú: Greeley.
- Guerra, M. (2010). *Metodología de la investigación: cuestionario*. Buenos Aires – Argentina: Kapeluz.
- Gore, E. (1998). *La educación en la empresa*. Editorial Granica. Graw Hill. Bogotá. Colombia.
- Hernández, F. (2008). *Fortalecimiento de las MYPE para la competitividad en la región San Martín*.
- Jara, O. (2009). *El mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPE*. Tesis de titulación. La Paz-Bolivia: Universidad Mayor De San Andrés
- León, C. & Schereiner, M. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción*.
- Lourffat, E. (2008). *Administración: fundamentos de proceso administrativo*. [Acceso 2012 Agos. 21] Recuperado de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>
- Leu ven, T. (2001). *Concepto de capacitación*. [Citada 23 de Marzo del 2008].  
Recuperado

de:[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-Capacitación/19921-9](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9).

Lugo, J. (2003). *Contabilidad Administrativa*. Lima: Edit. San Marcos.

Márquez, D. (2008). *Financiamiento para la pequeña y mediana empresa como estrategia de desarrollo*.

Martínez, J. (2010). *Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios*. Madrid: Pirámide.

Meléndez, G. (2011). *Rentabilidad*. [Acceso 2012 Oct. 15]. Recuperado de: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

Pérez, L. & Capillo, F. (2011). *Financiamiento*. [Acceso 2012 Oct. 13].

Recuperado de:

[http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc5\\_4852237](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc5_4852237)

Palacios, F. (2011). *Fuentes de Financiamiento*. [Acceso 2012 Oct. 12]. Recuperado de: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)

Portocarrero, F. (2000). *Micro finanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Ponjuan, G. (2010). *Gestión de Información en las Organizaciones: principios, conceptos y aplicaciones*/ Gloria P. D. Chile CERAPI, 1998

Leer más: <http://www.monografias.com/trabajos34/gestion-conocimiento/gestion-conocimiento3.shtml#ixzz3nvph1srt>

Reina, R. (2007). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Estaciones de*

- Servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007*". Tesis de titulación. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Rengifo, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Tesis de titulación. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Robles, E. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011*. Tesis de Titulación. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sagastegui, M. (2010). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio- Rubro Pollerías del Distrito de Chimbote, Periodo 2008-2009*". Tesis de Titulación. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. [Acceso 2012 Set. 18]. Recuperado de: <http://www.google.com.pe/search?>
- Sarmiento, R. (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004)*. [Acceso 2012 Set 20]. Recuperado de: <http://ideas.recep.org/p/col/000108/003005.htm>.
- SUNAT. (2012). *Texto único ordenado de la ley de promoción de la Competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña, ley MYPE. Decreto Supremo*

- Nº 007-2008-TR. [Acceso 2012 Abr 7]. Recuperado de:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPEs/normasLegales.html>.
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal*. Argentina. [Acceso 2012 Oct. 12].  
Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Sifuentes, D. (2012). *Financiamiento*. [Acceso 2012 Oct. 13]. Recuperado de:  
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Silicio, A. (1996). *Capacitación y desarrollo del personal*. Editorial. Limusa.  
México, tercera edición. P. 26.
- Stevens, G. (1994). Conceptos de capacitación [Acceso 1994 Oct. 95]. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Unam, P. (2011). *Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa* [Acceso 2012 Oct. 13]. Recuperado de:  
<http://mx.answers.com/question/index?qid=20070909091227AARTa2>
- Valdés, F. (2009). *Capacitación y Desarrollo del Personal*. [Acceso 2012 Oct. 14].  
Recuperado de:  
[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal\\_concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal_concepto_de_capacitacion/19921-2).
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis UNMSM.UPGFCA.
- Vásquez, F. (2007). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viajes del distrito de Chimbote*,

*periodo 2006-2007. Tesis de titulación. Chimbote: Universidad Católica Los  
Ángeles de Chimbote.*

Zapata, L. (2004). *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. Tesis doctoral departamento de economía de  
la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales; Universidad Autónoma de  
Barcelona.*

## CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

### CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO POLLERÍAS.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPE para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

### CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO POLLERÍAS DE LA CIUDAD DE HUARAZ PERÍODO 2013 - 2014

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

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

#### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1.1 Sexo: Masculino.....-.....Femenino:.....

1.2. Profesión:.....Ocupación:.....

#### II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 La MYPE es formal:.....La MYPE es informal.....

2.3 Número de trabajadores permanentes:.....

#### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

##### 3.1 Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio.....con financiamientos de terceros.....

##### 3.2 Si el financiamiento es de terceros:

###### a) A que entidades recurre para obtener financiamiento:

- Entidades Bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
- Entidades no Bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
- Prestamistas Usureros.....Que tasa de interés mensual paga.....

**b) Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito:**

Entidades Bancarias.....Entidades no Bancarias....Prestamistas usureros.....

**3.3. En el año 2013:**

- Cuantas veces solicito crédito.....
- Le otorgaron el crédito solicitado: **Si**.....**No**.....
- El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....
- Que tasa de interés mensual pago:.....
- Monto promedio otorgado S/.....

**3.4. En el año 2014:**

- Cuantas veces solicito crédito.....
- Le otorgaron el crédito solicitado: **Si**.....**No**.....
- El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....
- Que tasa de interés mensual pago:.....

**3.5** En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: capital de trabajo.....Mejoramiento y/o ampliación del local.....activos fijos.....Programa de capacitación.....otros-especificar.....

**IV.DE LA CAPACITACION DE LAS MYPE**

**4.1.** Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: si.....No.....

**4.2** cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los dos últimos años: uno.....dos.....tres.....cuatro.....más de cuatro.....

**4.3** Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....z.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otro: Especificar.....

**4.4. El personal de su empresa:**

- ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? **Si**.....**No**.....

**4.5** En que años recibió más capacitación: 2013.....2014.....

**4.6** Considera Ud. que la capacitación es una inversión: **Si**.....**No**.....

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:** Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al cliente.....Otros: especificar:.....

**V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1** Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: **Si**.....**No**.....

**5.2** Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: **Si**.....**No**.....

**5.3** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: **Si**.....**No**.....

**5.4** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: **Si**.....**No**.....

**RESPONSABLE: RRAM**