



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE  
DEL SECTOR INDUSTRIAL, RUBRO CONFECCIONES  
DE DISFRACES DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2018

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

**AUTORA**

RUIZ ALGARATE, GRECIA ABIGAIL

ORCID ID: 0000-0002-5115-7134

**ASESORA**

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

**CHIMBOTE - PERÚ**

**2019**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE  
DEL SECTOR INDUSTRIAL, RUBRO CONFECCIONES  
DE DISFRACES DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2018

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

**AUTORA**

RUIZ ALGARATE, GRECIA ABIGAIL

ORCID ID: 0000-0002-5115-7134

**ASESORA**

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

**CHIMBOTE - PERÚ**

**2019**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Ruiz Algarate, Grecia Abigail

ORCID ID: 0000-0002-5115-7134

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú

### **ASESORA**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Facultad de Ciencias Contables,  
Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote,  
Perú

### **JURADO**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

Ortiz González, Luis

ORCID ID: 0000-0002-5909-3235

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID ID: 0000-0003-0621-4336

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

-----  
MGTR. LUIS FERNANDO, ESPEJO CHACÓN  
PRESIDENTE

-----  
MGTR. LUIS, ORTIZ GONZÁLEZ  
MIEMBRO

-----  
MGTR. MIRIAN NOEMÍ, RODRÍGUEZ VIGO  
MIEMBRO

-----  
MGTR. JUANA MARIBEL, MANRIQUE PLÁCIDO  
ASESORA

## **AGRADECIMIENTO**

Al Hacedor del universo, Nuestro Padre Celestial, por todas sus bendiciones. A mis queridos y amorosos padres, quienes fueron los pilares para construir exitosamente mi profesión; ejemplos de amor, honradez e integridad.

A cada una de las personas que contribuyeron en mi formación como persona y como profesional. De manera especial a mis docentes de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas.

## **DEDICATORIA**

El Informe de Tesis que engloba y encierra todo el esfuerzo dedicado en mi formación, se lo dedico a mis padres, quienes con su amor, cariño, abnegación y paciencia cada día me supieron guiar de la mano por el camino del bien y el compromiso con los demás.

A mis familiares y amigos, quienes siempre tuvieron una palabra de aliento y ánimo para poder lograr este anhelado sueño. A mis docentes y asesores de tesis, por contribuir en mi formación académica y ser ejemplos vivos de profesionalismo.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018. La Metodología que se empleó fue de enfoque cuantitativo, diseño de investigación no experimental, transversal, descriptiva a una población muestral de 10 MYPE, usando la técnica de la encuesta a través de un cuestionario de 20 ítems. Los resultados que se obtuvieron fueron que el 100% considera una fuente de financiamiento externa; asimismo, el 80% señala que el financiamiento de su empresa fue de corto plazo; y solo el 20% restante de largo plazo. Respecto a si recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento, el 80% respondió que no y solo el 20% que sí. En cuanto a que si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, un contundente 100% de los entrevistados señalaron que sí. Por último, el 80% afirma que sí hubo mejora de la rentabilidad de la empresa en los 2 últimos años y solo el 20% señala que no. Finalmente, se concluyó que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) optan por el financiamiento externo mayormente a través de financieras. No han considerado a la capacitación como pilar importante para su desarrollo y crecimiento aun considerándolo necesario. En cuanto a la rentabilidad de sus negocios esta ha crecido de modo significativo por el financiamiento, sin embargo, podría crecer aún más si se capacitan.

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

## **ABSTRACT**

The main objective of this research work was to determine the main characteristics of the financing, training and profitability of the MSB of the industrial sector, clothing and costume factories of the district of Chimbote, 2018 period. The methodology used was a quantitative approach, design of non-experimental, transversal, descriptive research to a sample population of 10 MSB, using the survey technique through a 20-item questionnaire. The results obtained were that 100% considers a source of external financing; likewise, 80% state that the financing of their company was short-term; and only the remaining 20% in the long term. Regarding whether he received training to make the investment with his financing, 80% said no and only 20% did. As for whether training improves the profitability of the company, a strong 100% of the interviewees said yes. By last, 80% say that there has been an improvement in the profitability of the company in the last 2 years and only 20% say no. Finally, it was concluded that Micro and Small Bussines (MSB) opt for external financing mainly through financial instruments. They have not considered training an important pillar for their development and growth, even considering it necessary. As for the profitability of their businesses, this has grown significantly because of the financing, however, it could grow even more if they are trained.

**Keywords: Financing, training, profitability and MSB.**



## CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
TÍTULO DE LA TESIS .....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA .....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN LITERARIA .....	11
2.1. Antecedentes .....	11
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	19
III. HIPÓTESIS .....	48
IV. METODOLOGÍA .....	49
4.1. Diseño de la investigación.....	49
4.2. Población y muestra .....	49
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	50
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	51
4.5. Plan de análisis.....	51
4.6. Matriz de consistencia .....	52
4.7. Principios éticos .....	53
V. RESULTADOS .....	54
5.1. Resultados .....	54
5.2. Análisis de resultados.....	57
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	64
6.1. Conclusiones .....	64
6.2. Recomendaciones.....	66
REFERENCIAS.....	67
ANEXOS .....	73

## ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Referente a las Características del financiamiento de las MYPE.....	25
Tabla 2. Referente a las Características de la capacitación de las MYPE .....	26
Tabla 3. Referente a la Características de la rentabilidad de las MYPE .....	27

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. Fuente de financiamiento de las MYPE .....	51
Figura 2. Plazo del financiamiento de las MYPE.....	51
Figura 3. Entidad financiera que otorgó el crédito a las MYPE.....	52
Figura 4. La entidad financiera otorgó el monto solicitado a las MYPE .....	52
Figura 5. Monto del crédito otorgado a las MYPE.....	53
Figura 6. . Inversión del crédito obtenido por las MYPE .....	53
Figura 7. Veces que se ha solicitado crédito en los últimos cinco años .....	54
Figura 8. Beneficio del crédito obtenido por las MYPE.....	54
Figura 9. Capacitación para realizar la inversión de las MYPE .....	55
Figura 10. Cursos que ha recibido el representante de las MYPE .....	55
Figura 11. Capacitación del personal de las MYPE.....	56
Figura 12. Temas de capacitación que prefieren las MYPE.....	56
Figura 13. Relevancia de la capacitación del personal de las MYPE .....	57
Figura 14. La capacitación es una inversión para las MYPE.....	57
Figura 15. Conocimiento de cursos de capacitación gratuitos .....	58
Figura 16. Evaluación de la productividad en los últimos dos años .....	58
Figura 17. Fluctuación de demanda por temporadas o condiciones del mercado.....	59
Figura 18. El financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las MYPE.....	59
Figura 19. La capacitación mejora la rentabilidad de las MYPE .....	60
Figura 20. Mejora de la rentabilidad en los últimos 2 años de las MYPE.....	60

## I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento exponencial de la industria, la globalización del comercio y el aceleramiento en la expansión de los servicios es en grado superlativo lo más destacado en los últimos tiempos. En el avance de la industria, sin embargo, aparece una línea emergente que se debe considerar en este análisis descriptivo: la aparición de las Micro y pequeñas empresas a nivel mundial, en nuestro continente, en la región latinoamericana y en el Perú. Si bien su aparición y desarrollo no es significativo cualitativamente, sí de modo cuantitativo. Así lo afirma Schteingart (2015) cuando en su estudio demuestra que “la idea de una organización autogestiva...que dé lugar al desarrollo de las potencialidades creadoras de las grandes mayorías y estimule más que nada la satisfacción de las necesidades de las mismas, parece difundirse en diferentes medios intelectuales y políticos, por lo menos de varios de los países latinoamericanos” (p. 3). Son estas ideas que se gestan en países como el nuestro que van a contribuir con el desarrollo del crecimiento económico y generar empleo. Este fenómeno refleja un incremento de la demanda y se convierte en un acicate para la creación de empresas familiares y de pequeña cuantía para poder satisfacer ese crecimiento: las llamadas micro y pequeñas empresas.

Si nos referimos a nuestro país y en caso particular a nuestro medio regional y local, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), no solo han hecho notar su crecimiento galopante, sino que aportan significativamente al Producto Bruto Interno (PBI) nacional. Pero no todo es *color de rosa* respecto de las MYPE,

adolecen de marcados factores que los llevan al estancamiento y muchas veces a la rápida desaparición.

Quizás el principal problema es la falta de liquidez por parte de los empresarios para poder realizar inversiones que le lleven hacia el crecimiento. El Perú presenta todavía muchos de los rasgos típicos que corresponden a un sistema financiero todavía en etapa de desarrollo. Dificultades como el elevado costo del capital, las limitaciones en los otorgamientos, o la muy implantada cultura de la desconfianza y por tanto, la falta de costumbre crediticia, repercuten muy negativamente en las pymes, pues se ven sin capacidad de resolver las propias necesidades financieras que tienen lugar a lo largo del ciclo de vida de una empresa. (Vanguardia Financiera, 2017)

El financiamiento de las MYPE es aún un aspecto que no han resuelto. El acceso al financiamiento interno, porque el externo es casi imposible, todavía presenta una serie de trabazones que hacen caer a los micro empresarios. Si no hay acceso al financiamiento formal, se cae muchas veces en manos del financiamiento informal con todos los riesgos que consigo trae. (Bravo, 2018)

Otra pieza importante de analizar es la capacitación. En las MYPE la capacitación es escasa, se podría afirmar que casi nula. Más del 80% de las micro y pequeñas empresas peruanas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado como el que enfrenta el país. El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento PYME es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con

un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio. (Fiszbein, Cumsille, & Cueva, 2016)

Lo expuesto anteriormente genera automáticamente la baja rentabilidad que logran las MYPE. Sin un acceso favorable y justo al financiamiento, sin capacitación pertinente y sostenida, es probable que las MYPE no logren una óptima rentabilidad para seguir operando y más aun para crecer. La falta de gestión de indicadores lleva a que los resultados se vayan observando intuitivamente en el día a día por mera observación del dueño por comentarios de los mandos medios, sin seguir una tendencia mensual o hacer un análisis de desvíos versus los objetivos planteados. En los emprendimientos más pequeños no se consideran los costos fijos al momento de definir los costos totales, y encuentro que muchos no saben diferenciar los gastos personales de los relacionados con el negocio, lo que dificulta la evaluación de la rentabilidad de la actividad. (Eslava, 2016)

La economía en el mundo, tras experimentar una bonanza expansiva ingresa en un periodo de crisis, de receso, de declive. Esta depresión cíclica se da en la década de 1970 y su efecto multiplicador afecta sobre todo a los países con menor desarrollo. Los países de Latinoamérica al no encontrar solución interna optan por el endeudamiento externo –consecuencias que cargarían por mucho tiempo- para nivelar sus déficits comerciales y para lograr financiar los programas de inversión pública, ya que para entonces el modelo económico daba un papel significativo y de primer actor gran al Estado. Los denominados

petrodólares, resultado de los superávits comerciales de los países exportadores de petróleo, invadieron las esferas financieras internacionales ofertando créditos de libre disponibilidad a tasas Libor (London Interbank Offered), la demanda no se hizo esperar y fue posible financiar actividades productivas y de servicios avaladas por los Estados. Es en ese panorama y circunstancias que emergen en el mundo tendencias favorables de fomento que hacen germinar a la micro y pequeña empresa (MYPE), por su dinámica versatilidad y velocidad en captar rápidamente mano de obra y generar beneficios. (Herrera, 2011)

En el transcurso de las últimas décadas del siglo pasado y los primeros años del presente, en América Latina las MYPE se han consolidado como un creciente sector en la economía. En la mayoría de países de la región representan hasta el 90% de la totalidad de unidades económicas existentes. En los países en desarrollo se han convertido en un motor de fuerza importante en cuanto al aporte al PBI, el incremento de la tasa de empleo y los ajustes a la brecha de desigualdades regionales; así mismo cobran significancia por su potencial de desarrollo innovador y creativo. (Schteingart, 2015)

Un sinnúmero de cambios significativos se han producido en el Perú a finales de los años 70 e inicios de los 80 del siglo XX en el sistema empresarial. La gran y mediana empresa han sido testigos del surgimiento y empoderamiento de las MYPE. A la par se desarrolló también el sector informal vinculado a este fenómeno. A esos factores se suman la creciente migración que no pudo ser frenada por esfuerzos de descentralización. Incluso la regionalización tuvo efecto centralista en las grandes urbes o capitales regionales que alcanzaron incremento

sustantivo en su urbanización. La PEA creciente logra cupos en una vertiginosa fuente de empleo de las MYPE que no puede ser cubierta por la gran empresa formal; se generan asimismo nuevas formas de autoempleo y formación de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala: las MYPE. (Gonzales, 2015)

La importancia que cobraban ya las MYPE en nuestro país era magnitud considerable, por la economía en crisis y el incremento de los niveles de pobreza. Según cifras estadísticas oficiales en el año 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en cuanto a la generación de empleo representaban significativamente el 75.9 por ciento del total de la Población Económicamente Activa (PEA). Lo más interesante es que del total del 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la oferta de empleo lo brindaban los pequeños establecimientos que fueron bautizados como “microempresas”, y el restante 5.0 por ciento se concentraba en las “pequeñas empresas”; la diferencia es abismal. (Herrera, 2011)

Áncash y la provincia del Santa vislumbraban un panorama relacionado íntimamente con la Pesca, la Minería y el Acero. En la provincia del Santa y en el otrora Primer Puerto Pesquero del Mundo prevalecía tanto la actividad pesquera de extracción, harina y conservas, como la industria del acero. Sin embargo, la depredación y falta de planificación se tornó en crisis pesquera, reduciendo las posibilidades de desarrollo sostenible. Los procesos de privatización puestos en marcha por los gobiernos de turno tocaron a la empresa siderúrgica. Crece entonces el desempleo y la miseria. (Vásquez, 2018)



Es en estas circunstancias en que empieza a emerger una fuerza emprendedora tanto a nivel de los servicios como en el comercio. Estas micro y pequeñas empresas han proliferado desorganizadamente y sin mayor planificación que le permita sostenerse en el tiempo. Es más, se mantienen en un alto porcentaje de informalidad que va en perjuicio no solo de las arcas públicas sino de ellas mismas, pues no pueden superar ciertas barreras de crédito y crecimiento que les pudiera otorgar la formalización.

Las MYPE adolecen de un escaso financiamiento, se suma a ello la falta de capacitación y por ende una baja rentabilidad que hace peligrar su existencia y permanencia en el mercado.

En el sector industrial y en el rubro confecciones que es el ámbito en el que se realizará este estudio en Chimbote existen muchas empresas familiares con características de MYPE. Sin embargo, atraviesan por las mismas dificultades de las MYPE peruana. Por ello, la motivación para llevar a cabo esta investigación y se hace el planteamiento a través de la interrogante que enuncia el problema que se quiere conocer objetivamente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial, rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018?**

Para responder a este problema de investigación se propuso como Objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

Los objetivos específicos fueron:

1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.
2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

En cuanto a la justificación, el estudio de investigación propuesto se justifica porque se pretende conocer sobre las principales características que tienen el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE tanto en Chimbote y en su contexto regional y nacional.

La investigación a realizar se justifica porque se pretende corroborar que los empresarios y los profesionales en formación desconocen las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote.

Otra razón de justificación para la realización de este proyecto es que beneficiaría a la comunidad empresarial y a los emprendedores del sector y rubro correspondiente ya que se les brindará información acerca de la realidad de sus empresas en cuanto a financiamiento, capacitación y rentabilidad; de ese modo

podrán tomar medidas de mejora. Además es muy importante porque servirá de base para estudios de investigación próximos que se relacionen con tema de las MYPE.

Por último, se puede afirmar que el propuesto estudio de investigación, no evidenciará impacto negativo social alguno, muy en sentido opuesto, será un canal para extender un sinnúmero de beneficios en favor de las MYPE en estudio, siempre bajo los principios éticos de confidencialidad y respeto por la persona humana.

Metodológicamente, el estudio fue de tipo cuantitativo, ya que se utilizó técnicas de conteo y medición, El estudio fue descriptivo, en virtud de que la recolección de datos se tomó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables. En el presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal, pues se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones y en un tiempo determinado. La Población se constituyó de 10 representantes y/o gerentes de los negocios de disfraces, lo que representó un 100%. La Muestra es no probabilística o dirigida y estuvo constituida por 10 encuestados entre representantes y/o gerentes de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, provincia del Santa, región Ancash, que representan el 100% de la población. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de las MYPES.

Como resultados, respecto a las características del financiamiento de las MYPE, el 100% de los encuestados respondió que la fuente de financiamiento

fue externa; el financiamiento interno prácticamente es nulo. Asimismo, el 80% señala que el financiamiento de su empresa fue de corto plazo; y solo el 20% restante de largo plazo. En cuanto a la entidad financiera que entregó el crédito, el 50% señaló financieras; un 40%, cajas municipales; y solo el 10% bancos. El 80% de los encuestados señaló que la entidad financiera sí entregó el monto solicitado; mientras que el 20% manifestó que no. En cuanto al monto de crédito otorgado, el 70% señaló que fue de S/. 1 000 a S/. 5 000; el 20% de S/. 5 000 a S/. 10 000; y el 10% más de S/. 10 000. El capital de crédito se invirtió en capital de trabajo el 60%; ampliación o remodelación el 20% y el restante 20% lo invirtió en activos fijos. En cuanto a las veces que ha solicitado crédito en los últimos 5 años, el 40% respondió que 2 veces; el 30%, 3 veces; el 20% una sola vez; y el restante 10% más de 3 veces. Por último, en cuanto a lo beneficioso que es el acceso a créditos financieros, el 100% de los encuestados respondió que sí.

Respecto a las características de la capacitación de las MYPE, los resultados muestran que respecto a si recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento, el 80% respondió que no y solo el 20% que sí. De igual modo, referido al número de cursos de capacitación recibido en los últimos 5 años, el 80% respondió que 1 vez y el 20%, 2 veces. El 70% señaló que su personal sí recibió capacitación actualmente y el 30% que no. En cuanto al tipo de temas de capacitación que preferirían para su empresa, el 40% señaló Gestión empresarial, otro 40% Servicio al cliente y un 20% Ventas y marketing digital. En lo referido a que si la capacitación de los trabajadores es relevante para el negocio, en un contundente 100% señalaron que sí. De igual modo, ante la interrogante que si considera a la capacitación como una inversión, el 100%

respondió que sí. Por último, el 80% de entrevistados dijo no conocer cursos de capacitación gratuitos para las MYPE, mientras el 20% aseguró que sí conocía.

Respecto a las características de la rentabilidad de las MYPE, se obtuvo que el 80%, no hizo evaluación de la productividad de la empresa en los últimos 2 años, mientras que solo el 20% sí lo ha realizado. El 100% señala que existe fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado. Asimismo, el 90% afirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa y solo el 10% señala que no hubo mejora. En cuanto a que si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, un contundente 100% de los entrevistados señalaron que sí. Por último, el 80% afirma que sí hubo mejora de la rentabilidad de la empresa en los 2 últimos años y solo el 20% señala que no.

En términos generales, se concluyó que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del presente estudio optan por el financiamiento externo mayormente a través de financieras. No han considerado a la capacitación como pilar importante para su desarrollo y crecimiento aun considerándolo necesario. En cuanto a la rentabilidad de sus negocios esta ha crecido de modo significativo por el financiamiento, sin embargo, podría crecer aún más si se capacitan.

## II. REVISIÓN LITERARIA

### 2.1. Antecedentes

#### Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por autores de circunscripciones distintas del Perú, en consideración de las variables y unidades de análisis.

Martínez, Palos y Vargas-Hernández (2017) en México realizaron un trabajo de investigación titulado *Entrenamiento, capacitación y financiamiento con crecimiento sostenido en las pequeñas empresas del sector industrial en San Luis Potosí*, cuyo Objetivo fue determinar la relación existente entre el nivel de financiamiento, la capacitación, el entrenamiento por parte del empresario y el crecimiento sostenido de las pequeñas empresas industriales en San Luis Potosí (México); el Tipo de estudio fue el análisis de correlación que conjuntamente determine la intensidad de la correspondencia entre dos o más de estas variables independientes con la dependiente (crecimiento), llegando a las siguientes Conclusiones: Las variables determinantes para generar un crecimiento sostenido son la capacitación y el entrenamiento. El financiamiento no es de carácter determinante para lograr un crecimiento.

Jaimes y Ortiz (2019) en Colombia desarrollaron la investigación denominada *Análisis sectorial de las confecciones en norte de Santander 2013 – 2016*; cuyo Objetivo fue evaluar el efecto de la utilización de las Tecnologías de Información y la Comunicación (TIC's) en el mejoramiento de la rentabilidad de las pymes del sector turismo; el Tipo de estudio fue la investigación descriptiva,

ya que no solo se recopila la información y datos sobre el sector de las confecciones en Norte de Santander sino que se busca analizar las diversas situaciones para lograr así llegar a un análisis profundo del tema seleccionado y se llegó a la Conclusión que el sector de las confecciones en Norte de Santander se caracteriza principalmente por ser pymes que no superan los diez (10) trabajadores y se destacan que la mayoría no cuentan con buena infraestructura, la tecnología es mínima, puesto que la mayoría cuentan es con máquina plana y sus procesos son sencillos, sin ninguna clase de certificación de orden internacional o nacional, no utilizan por lo general uniformes y muy pocas con elementos de protección.

Delgado y Chávez (2018) en Ecuador desarrollaron la investigación titulada *Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento*; cuyo Objetivo consistió en dar a conocer la importancia y las principales fuentes de financiamiento de las PYMES en el Ecuador; en cuanto a la Metodología se utilizó tanto el método deductivo como el inductivo para el análisis de los datos recogidos de fuentes confiables; como Conclusiones se tuvo que las PYMES ecuatorianas desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar la miles de plazas de empleo y dinamizar la economía. Dentro del ambiente económico las Pymes tienen particular importancia en el Ecuador, no solo por las aportaciones a la producción nacional sino a su vez a la flexibilidad de adaptación a nuevos rumbos o cambios ya sean de tipo tecnológico, social o de generación de empleo.

## Nacionales

Se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores y que se ha llevado a cabo en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región de Áncash, en consideración de las variables y unidades de análisis.

Quispe (2017) en Ayacucho desarrolló la investigación titulada *Influencia del financiamiento en el desarrollo de las MYPE del sector artesanía textil en la provincia de HUAMANGA, 2011-2015*, cuyo Objetivo principal fue analizar los efectos del financiamiento en el desarrollo empresarial de las MyPE del sector artesanía textil de la provincia de Huamanga; que se desarrolló bajo la Metodología del tipo descriptivo - correlacional aplicando la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario aplicado a 50 tejedores como muestra representativa, obteniéndose como Conclusión que el financiamiento influye de manera positiva en el desarrollo de las MyPE del sector artesanía textil en la provincia de Huamanga, puesto que dichos créditos les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos.

Reátegui y Vidales (2017) en Iquitos realizaron el estudio *Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Belén, 2016*; cuyo Objetivo principal fue Describir las principales características del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de



compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén, 2016; el Tipo de investigación fue descriptivo, cuantitativo, no experimental (Transeccional o transversal) cuya Población estuvo conformada por todas las empresas micro y pequeña que realizan actividad en el distrito de Belén, al 2016; y como Muestra a 386 empresas dedicadas a la comercialización de abarrotes, que se obtuvo por muestreo probabilístico; se utilizó la técnica de la encuesta aplicando un cuestionario. Finalmente se obtuvo como Conclusión que los micro y pequeños empresarios de Belén tienen mayor fuente de financiamiento de terceros, esto significa que están tomando deuda y esto expresa los gastos financieros en el Estado Por Resultados. Cabe indicar que se ha observado que las personas son oriundas de la sierra y que realizan el comercio en esta zona y prefieren trabajar con sus recursos propios.

Velasque (2019) en Huancayo llevó a cabo la tesis titulada *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Corporación Jota & KA SAC–Huancayo, 2018*, cuyo Objetivo general fue describir las características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Corporación Jota & Ka S.A.C. – Huancayo, 2018, teniendo el Tipo de investigación cualitativa – bibliográfica – documental y de caso.; dado que la investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso, no hubo Población ni Muestra; en cuanto a la Metodología para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas; finalmente se arribó a la Conclusión que, que las micro y pequeñas empresas necesitan obtener un financiamiento que sea idóneo a su realidad; es por

ello que es importante conocer toda la gama de alternativas de financiamiento y saber cuándo adquirirlo y en que utilizarlo.

## **Regionales**

En la presente tesis se entiende por antecedentes regionales a los trabajos de investigación realizados por otros autores en la circunscripción de las ciudades de la Región Áncash, menos en la provincia Del Santa, tomando en consideración las variables de esta investigación y sus unidades de análisis.

Lázaro (2019) desarrolló la tesis titulada *Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía, rubro carpintería, Huaraz 2018*; que planteó como Objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía rubro carpinterías de Huaraz, 2018. Respecto de la Metodología se trató de un estudio de tipo cuantitativo – cualitativo, de diseño no experimental descriptivo; la muestra estuvo conformada por 13 representantes legales de las carpinterías de Huaraz, a quienes se les aplicó una encuesta consistente en un cuestionario. Según el análisis de los resultados obtenidos se llegó a la Conclusión de que el financiamiento respondió favorablemente debido a que participaron con créditos de entidades financieras, y con respecto a la capacitación deben tener en cuenta que los micro empresarios deben capacitar a los trabajadores con reglamentos de sistema extraescolar de los últimos años, para que los trabajadores tengan un desenvolvimiento estable y bueno en su micro empresa, y con respecto a la rentabilidad debido a que la MYPE muestra una

buena rentabilidad que incremento el patrimonio de la empresa y mejoro también el capital de trabajo en los últimos años.

Mellizo (2018) desarrolló el estudio titulado *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017*; en el que tuvo como Objetivo ; en cuanto a la Metodología fue un estudio de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño descriptivo no experimental, la población fue de 45 MYPE y la muestra de 34 MYPE, a quienes se aplicó la técnica de la encuesta a través de un cuestionario de preguntas estructuradas. Finalmente se llegó a la Conclusión de que descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos.

Amez (2018) realizó la tesis titulada *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz, 2016*; se planteó por Objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz. En su Metodología la investigación fue de tipo no experimental y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 50 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta. Según el análisis de resultados se llegó a la Conclusión de que El 74% de las MYPE

consideraron que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Para el 62% de las empresas en los últimos años la rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido en más de 10%. Para el 82% de las empresas, el 20% de la rentabilidad fue destinada a la capacitación del recurso humano.

## **Locales**

En esta tesis, se entiende como antecedentes locales a cualesquiera de los trabajos de investigación realizados por autores distintos pertenecientes a la provincia Del Santa, considerando las variables de estudio y sus respectivas unidades de análisis.

Alva (2016) en su tesis denominada *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro venta de artículos de mercería en el centro comercial Bahía Plaza Center, distrito de Chimbote, 2013*; tuvo como Objetivo determinar las principales características de la capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio – rubro venta de artículos de mercería, en el centro comercial Bahía Plaza Center, distrito de Chimbote, 2013. En cuanto a la Metodología se utilizó el diseño no experimental – transversal- descriptivo, se trabajó con una muestra poblacional de 10 Micro y Pequeñas Empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, mediante la técnica de la encuesta. Se llegó a la siguiente Conclusión: La mayoría de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas, dedicadas a la venta de mercerías en el centro comercial Bahía Plaza Center del distrito de Chimbote, no se han capacitado, consideran a la capacitación como una inversión,

no cuentan con ningún curso de capacitación, pero si consideran que dicha variable mejoraría la rentabilidad de su empresa.

Loayza (2015) desarrolló la investigación denominada *Características del financiamiento en las MYPES del sector industrial – rubro confección de ropa deportiva en la Galerías ALFA de Chimbote, 2014*; propuso como Objetivo describir las principales características del financiamiento en las MYPES del sector industrial – rubro confección de ropa deportiva en la Galerías ALFA de Chimbote, 2014. La Metodología empleada fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 15 MYPES, a quienes se les aplico un cuestionario de 9 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Se llegó a la Conclusión que respecto al financiamiento de las Micro y Pequeña Empresas del sector industrial rubro- confección de ropa deportiva en Galerías ALFA, si solicitan crédito financiamiento, el monto de crédito obtenido es de 3001 a más nuevos soles, la entidad que solicitan el crédito son las cajas municipales y entidades bancarias, las tasas de intereses son del 20%, la inversión del crédito es utilizada en sus activos fijos (maquinarias), la contribución del crédito obtenido dio una contribución del 5-15%.

Ponte (2017) en su trabajo de investigación *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: inversiones y representaciones ZAD EIRL Chimbote, 2016*; tuvo por Objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L. Chimbote 2016. En cuanto a la Metodología la investigación fue de diseño no

experimental cuantitativa descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista. Finalmente se llegó a la Conclusión: las MYPES en el sector comercio rubro compra venta de artículos de ferretería enfrentan dificultades para acceder al financiamiento de entidades bancarias debido a la falta de garantías que se tiene al momento de respaldar el crédito optando a si por el financiamiento de entidades no bancarias en donde la petición de garantías no es tan estricta pero sin embargo si hacen frente a las tasas de interés las cuales son altas, asimismo destinaron el crédito otorgado en capital de trabajo optando por la variedad en cuanto a sus mercaderías adquiriendo productos de mayor rotación con el fin de generar demanda de manera que puedan recuperar rápido de la inversión que hicieron y de tal forma que puedan hacer frente a sus responsabilidades financieras.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teoría de la empresa**

#### **Definición de empresa**

El Diccionario de la Lengua Española (DLE), define **empresa** como una: “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos” (RAE, 2019).

Para Bueno (2015), referente en España, la **empresa** es: “la unidad económica que combina los diferentes factores productivos, ordenados según determinada estructura organizativa, localizados en una o más unidades técnicas y físico-

espaciales y dirigidos sobre la base de cierta relación de propiedad y control, con el ánimo de alcanzar unos objetivos, entre los que destaca el beneficio” (p. 29).

Según Cortiñas (2019), publicista, marketero y emprendedor digital, una **empresa** es “una entidad conformada por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y capacidad financiera. Todo ello le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer con sus productos y/o servicios, las necesidades o deseos existentes en la sociedad” (párr. 1).

Sánchez (2015), considera que la **empresa** es una “organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación” (párr. 1).

En conclusión, se puede definir a una **empresa** como una entidad económica constituida por elementos tangibles y no tangibles que tiene como fin producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades del mercado y generar beneficios para su crecimiento y desarrollo.

### **Clasificación de las empresas**

No es una tarea fácil para los especialistas determinar una única clasificación de las empresas debido a los diversos y múltiples criterios para su configuración. Para establecer si es grande o pequeña, se han considerado al número de trabajadores, volumen de producción, nivel de ventas, orígenes del capital,

actividad económica, tipo de gestión, uso de la tecnología, régimen jurídico, etc. La más aceptada, sin embargo, es aquella que está basada en el número de trabajadores y que clasifica a las empresas como: micro, pequeñas, medianas y grandes. A partir de esta clasificación matriz se han derivado una serie de subcategorías. (Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, 2016)

## **MYPE**

En nuestro país la Superintendencia Nacional Tributaria (SUNAT, 2019) define a la Micro y Pequeña Empresa como: "...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" (párr. 1).

## **Marco legal y normativo de las MYPE**

A continuación se muestra la evolución del marco legal y normativo que sustenta a las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú.

### **Ley N° 28015 - Publicada el 03 de julio de 2003**

Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

### **Decreto Supremo N° 009-2003-TR - Publicado el 09 de septiembre de 2003**

Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.



**Decreto Legislativo N° 1086 - Publicado el 28 de junio de 2008**

Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

**Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008**

Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

**Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008**

Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE.

**Resolución de Superintendencia N° 187-2008/SUNAT - Publicado el 25 de Octubre de 2008**

Aprueban la forma y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social

**Las MYPE en el Perú**

Según un estudio realizado por Zevallos (2010), las MYPES en nuestro país significan el 98.3% de la totalidad de empresas que existen. Un dato interesante es el desglose que corresponde el 94.4% a la microempresa y solo el 3.9% a la pequeña. Sin embargo, la informalidad alcanza al 74% de esas organizaciones

económicas. La concentración de las MYPE peruanas está en la capital y la situación de los trabajadores no es óptima; es muy usual que la fuerza laboral constituida por familiares no alcanzan los ajustes mínimos legales y mucho menos las condiciones de empresas pares en situación de formalidad.

Casi la mitad del PBI peruano está constituido por las MYPE (47.0% aproximadamente.); significa también un sustantivo porcentaje de la oferta de empleo; lo lamentable es que se encuentra en la informalidad y en condiciones no muy favorables para el trabajador. (Zevallos, 2010)

En cuanto se refiere a las exportaciones que constituye la Balanza comercial peruana, solo el 36% de las 6,656 empresas exportadoras son formales y la sustantiva diferencia lo conforman las MYPE. Sin embargo, ese gran número de MYPE genera un aporte en divisas muy mínimo; apenas el 3% de los \$ 27,800 millones que aproximadamente exporta el Perú. (Zevallos, 2010)

En cuanto al papel del Estado se puede decir que no alcanza los estándares internacionales, sobre todo en aspectos de soporte para la actividad de comercio internacional, provocando desventaja para las empresas peruanas frente a las de otros países. Por ejemplo, el sistema de infraestructuras es aún deficiente; los fletes terrestres, marítimos y aéreos son mucho más caros dentro de la región y en relación a los países de otros continentes. (Zevallos, 2010)

El sistema financiero peruano no ofrece condiciones para un buen manejo de las MYPE, a pesar de haber logrado su formalización. Las tasas son altas y las debilitan. La presión tributaria es alta y se constituye en un factor para la no formalización. Asimismo, hay necesidad de mejorar en cuanto a capacitación,

asesorías e investigación para hacerlas competitivas. Se hace necesario un buen manejo en cuanto a gestión de calidad para superar estas deficiencias. (Zevallos, 2010)

### **2.2.2 Teoría del financiamiento**

Es innegable que las MYPE desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico, la creación de empleo, el desarrollo local y regional y la cohesión social. Sin embargo, el acceso al financiamiento es un requisito previo fundamental para el desarrollo y la creación de emprendimientos MYPE. Las tradicionales dificultades a las que se enfrentan las MYPE en este ámbito limitan su creación y crecimiento en multitud de países, lo cual a menudo ha dado lugar a la intervención de los gobiernos a través de políticas. Por tanto, es importante conocer las teorías que sustentan el financiamiento. (OCDE, 2018)

### **Teoría de la estructura de capital óptima (EFO)**

La estructura de capital óptima o también llamada estructura financiera óptima (EFO) es la relación que existe entre los recursos propios de la empresa y los recursos externos ajenos a ella, que buscan el efecto de producir un equilibrio entre su riesgo financiero y su rendimiento, de manera que el valor de la empresa se maximice y por ende cada acción de la empresa también alcance su máximo valor. (CEUPE, 2019)

El Valor de Empresa es un cálculo económico que expresa el valor de mercado de la organización. Se obtiene como resultado de la adición de los fondos propios del negocio la deuda asumida con sus acreedores. Es una métrica fundamental que se

utiliza para conocer la valoración de una empresa, en modelos financieros, contabilidad, análisis de riesgos, ventas, carteras de crédito, etc. (CEUPE, 2019)

Según esta teoría, en mercados perfectos el valor de mercado de una empresa se obtiene descontando los flujos de caja esperados de los activos; en otras palabras, los beneficios que produce a una tasa constante cero, que viene a ser el coste promedio ponderado de capital. (CEUPE, 2019)

Los que asumen esta teoría están convencidos que existe una estructura de capital óptima, y esta se logra con un mayor grado de endeudamiento. Una determinada empresa puede incrementar la totalidad de su valor, siempre que aumente el grado de su endeudamiento teniendo así un coste promedio ponderado de capital mucho más bajo. (CEUPE, 2019)

Se asume teóricamente que la estructura financiera de la empresa alcanza el nivel óptimo cuando la deuda conforma su totalidad. La hipótesis neuronal de este paradigma es que el coste de la empresa, integrada por recursos propios y ajenos, se mantendrá constante, a medida que aumente el nivel de endeudamiento. (CEUPE, 2019)

El coste de los recursos propios representa la tasa de descuento que utilizan los accionistas para estimar el valor de su corriente de beneficios, es decir, los rendimientos exigidos por los accionistas (la corriente futura de dividendos). El coste de los recursos ajenos representa la tasa de descuento que utilizan los acreedores para estimar el valor de su corriente de beneficios, es decir, los rendimientos exigidos por los acreedores. Según dicha hipótesis, tanto los

acreedores como los accionistas consideran que un aumento del endeudamiento no aumenta el riesgo de sus respectivos flujos de renta esperados. (CEUPE, 2019)

### **Teoría de la estructura del capital**

Esta teoría está basada en los postulados de Modigliani y Miller. Así, una empresa se puede financiar con recursos propios (capital) o con recursos ajenos solicitados en préstamo (pasivos). La estructura del capital, entonces, viene a ser proporción entre una y otra cantidad. Es decir, el componente de capital que posee la empresa unida al endeudamiento crediticio a largo plazo constituye la estructura del capital del negocio. (Castillo y Padilla, 2016).

Esta propuesta es opuesta a la estructura financiera óptima (EFO) y sostiene que las decisiones de financiamiento son irrelevantes respecto del valor de la empresa. Esta tesis está fundamentada en tres argumentos muy consistentes. En líneas generales el planteamiento señala la estructura financiera que pueda presentar una unidad empresarial no tiene efectos directos ni determinantes sobre su valor de mercado ni sobre su costo de financiamiento. Por lo tanto no afectan al valor de la empresa ni a sus acciones. (Castillo y Padilla, 2016).

### **Primer postulado**

El valor de la empresa dependerá únicamente de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de la fuente de financiamiento de procedencia. De esta manera el valor total de la empresa y su costo de capital son totalmente independientes de la estructura de capital. (Castillo y Padilla, 2016).

## **Segundo postulado**

La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada presenta un crecimiento directamente proporcional al grado o nivel de endeudamiento que lleve a cabo; es decir, a mayor endeudamiento se espera un valor mayor de las acciones. (Castillo y Padilla, 2016).

## **Tercer postulado**

Las decisiones de inversión no guardan relación de dependencia con las decisiones financieras. En este sentido si un proyecto de inversión se maneja de buen modo o de modo crítico, la estructura de capital de la empresa es ajena a sus efectos y viceversa.

De esta manera, en teoría refutaron la necesidad de una razón óptima de endeudamiento. Sin embargo, la validez de estos postulados se logró demostrar solo teóricamente, ya que funcionan en supuestos de mercados perfectos que en la realidad no se presentan como tal. (Castillo y Padilla, 2016).

Más adelante estos teóricos reformularon su tesis anterior, la misma que no había considerado la influencia de los impuestos sobre la estructura del capital. En esta nueva propuesta teórica tuvieron en consideración que la presencia de un ahorro fiscal al emitir deuda permitía, a su vez, la aparición de una estructura óptima de capital basada en la mayor cantidad posible de apalancamiento que la empresa pueda soportar. De esta manera, se colige que existe una estructura óptima de capital debido al ahorro fiscal que se obtiene del compromiso de deuda. (Castillo y Padilla, 2016).

### **Teoría del Orden Jerárquico. POT (Pecking Order Theory)**

Esta teoría considera a la deuda, las acciones y la retención de utilidades (fuentes de financiamiento corporativo tradicionales) con diferentes grados de selección adversa. En primer lugar, las utilidades retenidas, no presentan problemas de selección adversa, esto es ningún riesgo. En segundo lugar, la deuda registra un riesgo menor de selección adversa; por lo tanto no es de consideración de riesgo.

Por último, las acciones de una empresa, es decir su patrimonio como fuente de financiamiento posee graves problemas de selección adversa, por lo que significaría para el inversor externo de alto riesgo financiero y para compensarlo exigiría una alta y suficiente tasa de retorno. (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni, 2016)

En este orden de conjeturas, las empresas que necesitan implementar un financiamiento deben establecer un orden jerárquico. El financiamiento interno sería preferente al externo, así como la deuda al patrimonio. La empresa cuya generación de fondos a nivel interno no cubra sus necesidades de inversión deberá entonces recurrir al endeudamiento. (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni, 2016)

Según Zambrano y Acuña (2011), el Pecking Order ha tenido mucha aceptación en las empresas, ya que éstas no buscan la mezcla óptima entre recursos propios y externos, sino que financian sus nuevos proyectos de inversión con sus recursos propios (utilidades), debido a que tienen una antipatía por encontrar situaciones adversas en el mercado y, además, porque la información no proporciona suficiente seguridad para realizar dichos proyectos.

## **Definición de financiamiento**

Según lo expresado por Ucha (2019) en ABC definiciones, financiamiento es: “...el conjunto de recursos monetarios y crediticios destinados a una empresa, actividad, organización o individuo con el propósito de concretar un determinado proyecto o actividades. En la mayoría de los casos se trata de dar inicio a operaciones de una empresa que surge” (párr. 1).

Boscán (2017) señala que el financiamiento representa la opción con que las empresas cuentan para el desarrollo de estrategias de operación a través de la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o llevar a cabo cualquier otra inversión en beneficio de sí misma o concretar oportunidades que ofrezca el mercado. Por tanto denominan financiamiento a toda aquella actividad que significa conseguir y acceder a capitales para el desarrollo de una empresa o negocio, ligada al proceso de obtención del capital y concretar su funcionamiento, su desarrollo o expansión óptima para funcionar, desarrollarse así como expandirse óptimamente.

## **Fuentes de financiamiento**

Son las ofertas para obtener recursos económicos y destinarlos a la apertura, el mantenimiento o el desarrollo de nuevos proyectos en la empresa. Según Boscán (2017) se refieren a la obtención de capital monetario que servirá para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la empresa; las que se podrán conseguir ya sea por medio de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias del negocio y aportaciones de los



socios, emisión de acciones o mediante recursos externos que generen una deuda a saldar ya sea en el corto, mediano o largo plazo.

En las empresas y en las MYPE, siempre existe la encrucijada al momento de decidir por nuevos proyectos: cómo financiarlos y cuáles son sus fuentes. Resolverla se ajusta a dos alternativas, la primera es recurrir a fondos provenientes de los mismos socios, los llamados fondos internos; la segunda se vincula a recurrir a fondos ajenos a la organización directoral de socios, es decir, recurrir a fondos externos. Luego habrá que decidir cuál es la institución financiera más conveniente para solicitar dicho financiamiento.

Según Jiménez (2017), existen siete tipos principales de financiamiento a considerar por las empresas que integran este pujante sector denominado Micro y Pequeñas Empresas, y los detalles se pueden apreciar a continuación:

1°. “Friends, Family and Fools” (FFF): Se considera como fuente primera de financiamiento debido a que es el más importante cuando se quiere constituir una nueva empresa. Sus siglas en inglés y la respectiva traducción de los términos que la representan nos indican que se tratan de fondos de personas muy ligadas al nuevo negocio, quienes son los amigos más cercanos e identificados con la nueva idea de empresa, los familiares e inclusive aquellos considerados como seguidores de este nuevo proyecto. De este modo se da luz verde a la idea que estuvo en rojo o en ámbar. (Jiménez, 2017)

2°. Capital semilla o de arranque: Cualquier inversor, en las MYPE por lo general de ámbito local o nacional, puede adquirir parte de las acciones iniciales de una reciente constituida empresa para dinamizar su despegue. Este tipo de inversión

trae consigo un mayor riesgo para el comprador de acciones debido a que el negocio se encuentra en su fase inicial, sin embargo existe un nivel de confianza en quienes forman parte del equipo directivo de la empresa, aun sin conocer su evaluación financiera. (Jiménez, 2017)

3°. Fondos públicos: Una vez pasada la etapa inicial de constitución del nuevo negocio, se recurre a este tipo de fondos que pueden venir de fondos o recurso que no requieren devolución y por lo general son del estado o de organismos no gubernamentales que suelen apoyar iniciativas de pequeños negocios; como también los préstamos bancarizados propiamente dichos que deben ser retornados en ciertos plazos, pero en condiciones mucho más ventajosas y menos onerosas que un crédito financiero común. (Jiménez, 2017)

4°. Business Angels: Cuando la empresa nueva ya ha iniciado sus actividades y muestra cierto impacto con su propuesta, se convierte en atractiva para inversores llamados ángeles que por lo general quieren contribuir con la idea puesta en marcha, suelen ser independientes o pertenecen a ciertos grupos o círculos de inversión. (Jiménez, 2017)

5°. Financiamiento bancario: Una vez que el negocio está generando beneficios y tiene afán de crecimiento suele recurrir a este tipo de endeudamiento con las instituciones bancarias o financieras. Por un lado para poder financiar las necesidades propias del día a día de la empresa, o bien para para la adquisición de bienes o activos que están relacionados con las operaciones de la empresa en su quehacer cotidiano. (Jiménez, 2017)

6°. Capital-Riesgo: Muchas veces es reconocido como *Venture Capital*, la empresa debe recurrir a este tipo de financiamiento cuando el volumen de sus actividades ya alcanzó un nivel que requiere ser dinamizado y oxigenado por recursos mayores. De este modo se comparten riesgos y se solucionan dificultades que aparecen cuando se está en despegue y crecimiento muchas veces de nivel exponencial. (Jiménez, 2017)

7°. Private equity: Una MYPE puede en el trascurso del tiempo y crecimiento de sus operaciones dar un giro y proyectar sus metas a nivel internacional, es aquí donde debe recurrir a este tipo de financiamiento que proviene de instituciones y organismos de carácter global y que además de solventar empréstitos brindan asesoría y capacitación. (Jiménez, 2017)

Una vez que se tienen las distintas alternativas que se ajusten a la situación de la empresa en particular, ha llegado el momento de hacer una evaluación para elegir a la idónea haciendo un estudio serio y proyecciones posibles de riesgo – beneficio. (Jiménez, 2017)

SE debe considerar siempre que la regla de oro es aquella que permita lograr que el rendimiento del proyecto de financiación logre rebasar a su costo, para de este modo asegurar la revalorización de la empresa generando beneficios. (Jiménez, 2017)

Cuando se refiere al coste de la financiación es justamente al precio del dinero que se obtiene, por un lado de las instituciones crediticias bancarias, de los socios que conforman la empresa o de órganos públicos. Si se refiere a los socios este está representado por aquellos dividendos que obtienen anualmente como beneficio

generado por el negocio. En cambio cuando aquellos fondos provienen de bancos se debe considerar las tasas de interés y los plazos fijados por ellos. (Jiménez, 2017)

### **2.2.3 Teoría de la capacitación**

Las empresas deben hacer importantes inversiones en el desarrollo de habilidades de sus trabajadores. Pero ¿cuál es el conjunto de habilidades valoradas por los empleadores y de las que sus posibles empleados carecen? La literatura señala tres habilidades críticas: las habilidades básicas (la alfabetización fundamental y las habilidades matemáticas adquiridas en la escuela primaria y reforzadas en la escuela secundaria), las habilidades técnicas (que típicamente se adquieren en programas de educación y capacitación especializada y en el entrenamiento en el trabajo) y las habilidades socio-emocionales (que incluyen la resolución de problemas y habilidades de comunicación, la habilidad para priorizar tareas, para trabajar como parte de un equipo, entre otras, y que se adquieren tanto dentro como fuera de las escuelas, incluyendo en el hogar, la comunidad y el trabajo). (Fiszbein, Cumsille y Cueva, 2016)

### **Definiciones de capacitación**

De acuerdo con Sutton la capacitación es un instrumento esencial para poder direccionar al personal (Recursos Humanos) y de este modo actualizar y perfeccionar las habilidades y la eficacia de las fuerzas laborales de una empresa: Asimismo, permite a los empleadores encontrar entre sus trabajadores nuevos talentos que han desarrollado nuevas habilidades para realizar labores exitosas en la empresa. (Infante y Breijo, 2017)

Maslow consideró la famosa teoría denominada *Jerarquía de Necesidades* que se basa en la ley de contrarios y propone el enfoque teórico de motivación. Por un lado una teoría X que puede representar a sujetos que no acusan trabajo sino bajo amenaza de pérdida de sus empleos, solo así se activan y motivan. Por otro lado la teoría Y que considera que existen actores que se encuentran motivados ya por sus propios empleos ya que les gusta lo que hacen y no requieren sino del día a día para su motivación intrínseca. Bajo ese enfoque un directivo gerencial que considere a sus colaboradores como parte de la teoría X se las pasará presionando para motivar sus actuaciones, sin embargo este puede ser contraproducente. (Infante y Breijo, 2017)

Para Dessler (2009), cuando se invierte en el capital humano con el propósito de elevar los ratios de productividad de los trabajadores, se está haciendo uso de la capacitación. Si los trabajadores adquieren mejores destrezas y se incrementan sus capacidades y competencias, por consiguiente se verá reflejado en mayores beneficios y logros de metas de la empresa. Ejemplos de ello son las capacitaciones en liderazgo y fidelización, capacitación en uso de nuevas tecnologías así como de las muy requeridas habilidades blandas.

Para ello las empresas y en especial las MYPE deben enfrentar los retos de un mundo globalizado en el que los conocimientos y tecnologías tienen un ritmo acelerado de cambios. Recomendable es entonces un sistema de capacitación continua que convierta al trabajador en parte habitual de cursos y jornadas técnicas en bien de lograr mejorar en sus procesos de producción. Estos programas deben seguir las estrategias y fases del aprendizaje contemporáneo, es

decir iniciar con un diagnóstico que refleje las verdaderas necesidades. De esta manera se asegura que el programa de capacitación sea pertinente a las necesidades de la empresa y no sea un gasto inútil tanto en tiempo como en recursos financieros. (Dessler, 2009)

Por otro lado, Infante y Breijo (2017), sugieren que las empresas deben hacer uso de los nuevos enfoques de aprendizaje basados en el uso de las nuevas tecnologías (TIC) para que los programas de capacitación no paren el proceso o dinamismo de la producción o servicio sino que se amolde al tiempo que tiene el trabajador para esos propósitos. Asimismo, es importante la reflexión de los autores citados sobre la inversión de recursos en capacitación bajo el nuevo modelo que considera la era del conocimiento. De ese modo se asegura el éxito y crecimiento de la empresa inmersa en la competencia y el mundo globalizado.

La competencia en el mercado interno y externo exige cada vez con mayor rigor programas de capacitación continuas en la empresas para poder seguir los ritmos de crecimiento estándares o rebasarlos. De este modo se asegura que tanto cualitativamente como cuantitativamente el desarrollo y el crecimiento. Existen muchos campos ajustables a las necesidades de las empresas para establecer programas de capacitación haciendo uso de las TIC y de la Internet. (Infante y Breijo, 2017)

Existen empresas que muchas veces toman decisiones equivocadas o erróneas, por ejemplo, cuando están en déficit o dificultades. Recortan recursos para la capacitación interna o los anulan. En lugar de ayudarlos se convierte en un efecto contrario para poder salir del estancamiento o crisis. Lo recomendable es que de

manera gradual se asignen recursos financiados para la capacitación y esto a mediano o largo plazo reflejará en beneficio para la empresa y el crecimiento y el desarrollo estarán asegurados, cambiando de este modo el curso de la línea de rumbo del negocio. (Infante y Breijo, 2017)

Otro aspecto que se debe considerar es que la capacitación debe ser total, no solo destinado a algunos trabajadores individualizados. Se corre el riesgo que no haya un efecto espejo o multiplicador. Por lo tanto los programas deben incluir desde las altas esferas de ejecutivos hasta los trabajadores y colaboradores de las áreas muchas veces consideradas no muy importantes o vitales. Este tipo de capacitaciones aseguran que la mejora sea institucional y no solo de algunos que pueden en cualquier momento salir y dejar vacíos difíciles de llenar. Se adquiere de esta forma una cultura de capacitación permanente. (Infante y Breijo, 2017)

Por otro lado, Argyris y Schon diferencian dos tipos de aprendizaje: aprendizaje de un solo ciclo y aprendizaje de ciclo doble. El primero consiste en una serie de sistemática conversión o cambios para corregir errores de los trabajadores de la empresa utilizando los preexistentes postulados de la institución. Por su parte, el segundo tipo refiere a aquellos cambios que necesita la organización empresarial en su conjunto para superar los lineamientos actuales; es decir, un aprendizaje nuevo. (Infante y Breijo, 2017)

Una muy reciente forma de capacitación es el llamado aprendizaje adaptativo, que contribuye a amoldar o adherirse al entorno donde se desenvuelve la empresa. Es muy común recurrir al Know How cuando se pretende dar resolución a un determinado problema de la empresa en específico, tomando solo como

fundamento para ello, los lineamientos o premisas que ya existen en la organización sin alterar el normal funcionamiento de la institución. También se puede recurrir al aprendizaje generativo, cuando existe la necesidad de transformar entorno; los cambios serán de carácter estructural, de estrategias así como de los sistemas organizacionales. Por un lado, el aprendizaje adaptativo apunta a la acomodación al entorno; mientras que por otro, el generativo dispara hacia la transformación del entorno mismo. (Infante y Breijo, 2017)

Haciendo correlación se puede afirmar que el aprendizaje adaptativo se vincula con el aprendizaje de un solo ciclo, mientras que el generativo tiene relación y aplicación con el de ciclo doble. En ambos casos el aprendizaje que experimentará la institución tiene vínculo con el entorno. Para Argyris y Schon, así como para Mc Gill, Slocum y Lei, en los aprendizajes a los que se ha hecho referencia está en el cambio. Sin aprendizaje no existirá cambio. Las capacitaciones tradicionales, mayormente tergiversan o aplican mal este tipo de aprendizaje, pues los programas que implementan solo buscan enseñar y cómo enseñar; mas lo significativo debe estar en el para qué enseñar y la metacognición de lo aprendido, es decir en qué aprendí y si logré aprender. (Infante y Breijo, 2017)

En la teoría del desarrollo, el capital o potencial humano cobra una importancia significativa: ser instrumento de bienestar. En las relaciones que dan las fuerzas de la producción, el ser humano constituye el más grande manantial de recursos para que a través de su formación y capacitación adecuada puedan ser gestores de su desarrollo. El capital humano se asume desde el punto de la educación que acumula la sociedad, que finalmente resulta generando niveles superiores de



producción y posiblemente se llegue a avances tecnológicos. Asimismo, las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con estas teorías, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que el acervo de capital es un bien compuesto, en el cual el componente de conocimientos o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad del acervo de capital físico. Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista indefinidamente. (Infante y Breijo, 2017)

A través del tiempo, la brecha que existe entre países respecto de la producción, innovación y transferencia de tecnología es cada vez más grande. Esto refleja sus empresas, las que adaptándose a modelos y criterios se desarrollan haciendo uso del gran potencial para el futuro. Por lo tanto esas empresas requieren de trabajadores cada vez mejor capacitados y con habilidades y destrezas que se ajusten a los nuevos cambios globales, sobre todo aquellos que guardan relación con las habilidades blandas, las nuevas tecnologías y la inteligencia emocional. Por consiguiente la capacitación debe ser permanente y muy bien alineada a las exigencias del mundo de hoy, de la realidad de las empresas y su entorno y de los nuevos conocimientos. (Infante y Breijo, 2017)

En esta perspectiva, Infante y Breijo (2017) plantean que es necesario que los estados desarrollen varios programas para la formación de recursos humanos de alto nivel, como:

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

En este panorama el área responsable de los recursos humanos está ante una encrucijada. Debe decidir. Así como gestionar el potencial de los trabajadores va ganando terreno cada vez, el área relacionada con los recursos humanos se encuentra en un momento de incertidumbre que requieren de soluciones que permitan mejores resultados para la empresa. Se ve más vulnerable incluso menos funcionales que otras áreas como finanzas, ventas, operaciones, marketing, logística, comunicaciones, entre las más conocidas. Competitivamente, las empresas que logran mejor posición tienen una gran ventaja comparativamente frente a otras que aún no lo logran. Lo que les diferencia es la capacidad y calidad de sus recursos y talentos humanos sobre todo en nuevas tecnologías, habilidades blandas y manejo de emociones. (Infante y Breijo, 2017)

Se hace necesario y urgente un nuevo modelo o paradigma para actuar de acuerdo a las nuevas exigencias. Recursos humanos como área funcional estratégica tiene el papel más relevante en la empresa para asumir esta situación, que si no sucede pueden aproximarse riesgos muy terminantes. Sin embargo, lo que se debe

considerar es que debe asumir el reto de cambios y no permanecer inactivo. Debe haber una verdadera revolución en esta importante área, se tiene que reinventar. Debe ajustarse a los nuevos requerimientos, a los nuevos perfiles, a las nuevas competencias que incluyen un cambio de mentalidad. (Infante y Breijo, 2017)

De acuerdo con Infante y Breijo (2017) existen cuatro razones para repensar el área de recursos humanos, que podrían ser los siguientes:

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

Por otro lado, Hiba afirma que es posible sostener con firmeza que casi todos los países de la región asignan un papel importante al sector de las Mype en los planes de desarrollo de sus economías, porque tales empresas ocupan en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo del capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional. (Santiago, 2018)

La OIT frente a esta situación y en su afán de coadyuvar con el mejoramiento de las MYPE, y lograr así acabar con sus más álgidos problemas para enfrentarse

cada vez con mejores armas a los mercados más exigentes, plantea la denominada capacitación empresarial: “Mayor productividad y un mejor lugar de trabajo”. Explicando este enfoque se trata de considerar que: “tanto las limitaciones que confrontan como las oportunidades que ofrecen las Mype y se adapta a las necesidades y posibilidades de esas empresas. La capacitación está dirigida a los dueños y gerentes y se ofrece bajo la forma de seminarios intensivos y prácticos”. En síntesis, lo que logrará la capacitación es una suerte diversificada de oportunidades para comprender que las condiciones de trabajo y la calidad de los productos de una parte, y la productividad y competitividad, de la otra, son conceptos estratégicos que sirven para que las empresas logren desarrollo y que están perfectamente articuladas unas con otras. Se forman alianzas estratégicas con el firme propósito de contribuir mutuamente con la organización eficaz de sistemas de control que sirvan para hacer frente a la negatividad y promover la cooperación entre colaboradores para mejorar el clima laboral y por ende el desarrollo de la empresa. (Santiago, 2018)

Se debe considerar prioritariamente en el mencionado programa de capacitación los siguientes lineamientos:

- a) El asesoramiento práctico. Debe primar el “cómo hacer”, lejos de hacer imposición del “usted debe hacer”.
- b) La inmediata identificación y precisa aplicación de alternativas de solución con costo mínimo; y
- c) La aplicación de soluciones debe estar orientada en el mejoramiento tanto de las condiciones de trabajo como en la calidad de su productividad

El fundamento metodológico de la propuesta de la OIT en cuanto a capacitación a través de estos programas de capacitación está orientado por seis principios a tomar en cuenta:

- 1°. Las mejoras deben adaptarse a la realidad del contexto local.
- 2°. Considerar el logro de resultados concretos.
- 3°. Las condiciones de trabajo deben guardar relación estrecha con los objetivos gerenciales.
- 4°. Emplear la técnica del aprendizaje basado en la práctica.
- 5°. Fomentar las experiencias compartidas interactivamente, y
- 6°. Promover y motivar la participación total de los colaboradores o trabajadores.

En conclusión, la OIT señala que esta significativa metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” una vez capacitados sus directivos, ejecutivos y trabajadores permite a la empresa:

1. Mejoras concretas, significativas e inmediatas de las condiciones de trabajo. Estas tienen eco de modo directo o indirecto en el incremento de la productividad y competitividad de las MYPE.
2. El aprendizaje se da a través de sesiones de trabajo que brindan un ambiente de trabajo motivador y alentador para iniciar y continuar con un proceso permanente que permita mejorar las condiciones y el clima laboral medio ambiente de trabajo, así como el cambio organizacional propiamente dicho.

3. A través del enfoque participativo se busca promover la integración de los trabajadores en el proceso de cambio, se propician oportunidades que conllevan a una participación activa, a lo largo del programa de capacitación en cada una de sus fases.

4. Incentiva la concreción de alianzas estratégicas institucionales, comerciales y de otra índole entre las organizaciones que participan.

5. Por último, la metodología “mayor productividad y un mejor lugar de trabajo” deja a disponibilidad permanente un programa de capacitación que integra las técnicas activas con aquellas que promueven el dialogo social para que las Micro y pequeñas empresas lo tomen de manera asistida y logren ser competitivos, se desarrollen y mantengan su crecimiento sostenido en el tiempo. (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

#### **2.2.4 Teoría de la rentabilidad**

Ninguna idea de negocio debería lanzarse como proyecto empresarial sin previo plan económico financiero que permita la evaluación o validación de su rentabilidad, de manera que sus promotores o accionistas puedan canalizar sus capitales vía inversión. (Eslava, 2016)

#### **ROE: Return ON Equity**

Es la rentabilidad financiera o rentabilidad del capital. Se obtiene dividiendo el beneficio neto BN entre los fondos propios FP utilizados por la empresa. El beneficio neto es el resultado final de la cuenta de ganancias y pérdidas. Los

fondos propios son los pertenecientes a la empresa y a los accionistas. (Ramos et al, 2016)

Su fórmula es: **ROE = BN / FP**

### **ROA: Return On Assets**

Llamada rentabilidad económica o del activo, está determinada por el cociente del BAIT (beneficios antes de intereses e impuestos) neto del impuesto de sociedades (t) dividido por el total de recursos empleados constituidos por fondos propios (FP) y fondos ajenos (FA) que incluye la deuda: En otras palabras viene a ser el total del activo deducido el pasivo espontáneo. (Ramos et al, 2016)

Su fórmula es: **ROA = BAIT\* (1-t) / (FP+FA)**

### **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. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

Para Bernstein, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

1. Análisis de la rentabilidad.
2. 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.
3. 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. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

### **Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad**

De acuerdo con Prats en su expresión analítica, la rentabilidad contable se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

Al respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado, las cuales se relacionan a continuación:



- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- 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.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del período.
- También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

### **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. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

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. (Guardo, Arrieta, y Cardozo, 2018)

### **III.HIPÓTESIS**

Por tratarse de una investigación descriptiva no se considera hipótesis. Para confirmar lo expresado es oportuno citar al autor Cardona (2015), quien indica que “la investigación descriptiva estudia un fenómeno en condiciones naturales sin considerar hipótesis, es decir, este diseño no permite corroborar o falsear hipótesis causales” (p. 42).

## **IV. METODOLOGÍA**

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

En la investigación desarrollada se aplicó el diseño de investigación no experimental, transversal y descriptiva. Se explica que fue no experimental porque durante el proceso del estudio no se manipuló las variables Financiamiento, Capacitación ni Rentabilidad; las mismas que se mantuvieron sin variación. Se explica que fue transversal debido a que el proceso de investigación tuvo un periodo de tiempo establecido y determinado, en otros términos, el estudio tuvo un inicio y un término temporales. De igual forma se justifica que fue descriptiva en virtud de que únicamente se describieron los fenómenos, eventos, situaciones y contextos de mayor relevancia, referidas a las Micro y Pequeñas Empresas, sus propietarios y las variables de la investigación.

### **4.2. Población y muestra**

#### **Población**

La población del presente estudio estuvo conformada por 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote.

#### **Muestra**

En el estudio se utilizó una muestra no probabilística por conveniencia, la elección fue dirigida y se hizo por sondeo ya que los sujetos de investigación son los más significativos de la zona y quienes accedieron al estudio.

La muestra que se estimó estuvo conformada por las 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Financiamiento</b>	Conjunto de recursos monetarios y crediticios destinados a una empresa, actividad, organización o individuo con el propósito de concretar un determinado proyecto o actividades. En la mayoría de los casos se trata de dar inicio a operaciones de una empresa que surge. (Ucha, 2019)	Características del financiamiento	Fuente de financiamiento	Interna - Externa	Nominal
			Plazo de financiamiento	Corto plazo - Largo plazo	Nominal
			Entidad financiera	Bancos - Financieras - Cajas municipales - Cajas rurales - Otras	Nominal
			Entrega del monto	Sí - No	Nominal
			Monto de crédito	S/. 1 000 a S/. 5 000 - S/. 5 000 a S/. 10 000 - Más de S/. 10 000	Razón
			Inversión del crédito	Capital de trabajo - Ampliación o remodel. - Activos fijos - Capacitación	Nominal
			Solicitudes de crédito	1 - 2 - 3 - Más de 3 veces - Ninguna	Ordinal
			Beneficio del crédito	Sí - No	Nominal
<b>Capacitación</b>	Es un proceso continuo estructurado y organizado a través del cual se proporciona información para desarrollar habilidades y competencias a una persona con el propósito de un mejor desempeño y eficiencia en una determinada labor en la empresa. (Guerrero, 2015)	Características de la capacitación	Capacitación para invertir	Sí - No	Nominal
			Cantidad de cursos	1 curso - 2 cursos - 3 cursos Más de 3 cursos - Ninguno	Ordinal
			Capacitación del personal	Sí - No	Nominal
			Temas de capacitación	Gestión empresarial - Servicio al cliente - Ventas y marketing digital - Otros	Nominal
			Relevancia de la capacitación	Sí - No	Nominal
			Concepto del empresario	Sí - No	Nominal
			Conocimiento de cursos	Sí - No	Nominal
			<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. Es también la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. (Pena, 2013)	Características de la rentabilidad
Fluctuación de demanda	Sí - No	Nominal			
Financiamiento y rentabilidad	Sí - No	Nominal			
Capacitación y rentabilidad	Sí - No	Nominal			
Mejora de la rentabilidad	Sí - No	Nominal			

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En el trabajo de investigación se empleó la técnica de la encuesta. Se aplicó a los representantes de las 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote un cuestionario consistente en 20 ítems de acuerdo a las dimensiones e indicadores de operacionalización de variables.

#### **4.5. Plan de análisis**

Los data obtenida a partir de la aplicación de encuestas a los representantes de las 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote fueron vaciados al programa estadístico denominado SPSS en su versión 25 para la concreción del procesamiento de la información, su consiguiente presentación en las respectivas tablas, figuras; y por último, la realización del análisis descriptivo.

#### 4.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Técnicas e instrumentos
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial, rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018?</p>	<p><b>General:</b> Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.</p> <p><b>Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.</li> <li>• Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.</li> <li>• Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.</li> </ul>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>La población estuvo conformada por 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote.</p> <p>La muestra que se estimó estuvo conformada por las 10 MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote.</p>	<p>Se aplicó un diseño de investigación no experimental, transversal y descriptiva. Fue no experimental porque el estudio se desarrolló sin manipular las variables. Transversal porque fue en un lapso determinado de tiempo. Descriptivo ya que únicamente se describió los fenómenos, eventos, situaciones y contextos más relevantes de las Micro y Pequeñas Empresas, sus representantes respecto de las variables de investigación.</p>	<p>Se aplicó la técnica de la encuesta a través de un cuestionario dirigido a los representantes de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces de la ciudad de Chimbote. El cuestionario estuvo conformado 20 ítems de acuerdo con las dimensiones e indicadores de operacionalización de variables.</p>

#### **4.7. Principios éticos**

En el presente trabajo de investigación se tuvo en consideración los aspectos éticos más relevantes respecto de los aspectos vinculados con el valor social y científico, la validez científica, la selección equitativa de los sujetos, las condiciones del diálogo auténtico, el respeto a los sujetos de investigación y el consentimiento informado. Todo ello de acuerdo con las normas internacionales y según lo estipulan los documentos normativos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.



## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

**Tabla 1.** Características del financiamiento de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

Del Financiamiento	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
<b>Fuente de financiamiento</b>		
Interna	0	00.00
Externa	10	100.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Plazo de financiamiento</b>		
Corto plazo	8	80.00
Largo plazo	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Entidad financiera</b>		
Bancos	1	10.00
Financieras	5	50.00
Cajas municipales	4	40.00
Cajas rurales	0	00.00
Otras	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Otorgamiento del monto solicitado</b>		
Sí	8	80.00
No	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Monto del crédito</b>		
S/. 1 000 a S/. 5 000	7	70.00
S/. 5 000 a S/. 10 000	2	20.00
Más de S/. 10 000	1	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Inversión del crédito</b>		
Capital de trabajo	6	60.00
Ampliación o remodelación	2	20.00
Activos fijos	2	20.00
Capacitación	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Veces de solicitud de crédito</b>		
1 vez	2	20.00
2 veces	4	40.00
3 veces	3	30.00
Más de 3 veces	1	10.00
Ninguna	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Beneficio del crédito obtenido</b>		
Sí	10	100.00
No	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

### 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

**Tabla 2.** Características de la capacitación de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

De la Capacitación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
<b>Capacitación para invertir</b>		
Sí	2	20.00
No	8	80.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Cantidad de cursos de capacitación</b>		
1 curso	8	80.00
2 cursos	2	20.00
3 cursos	0	00.00
Más de 3 cursos	0	00.00
Ninguno	0	0.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Capacitación actual del personal</b>		
Sí	3	30.00
No	7	70.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Temas de capacitación</b>		
Gestión empresarial	4	40.00
Servicio al cliente	4	40.00
Ventas y marketing digital	2	20.00
Contabilidad y costos	0	00.00
Otros	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Relevancia de la capacitación</b>		
Sí	10	100.00
No	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>La capacitación es una inversión</b>		
Sí	10	100.00
No	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Conocimiento de cursos gratuitos</b>		
Sí	2	20.00
No	8	80.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

**Tabla 3.** Características de la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

<b>De la Rentabilidad</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
<b>Evaluación de la productividad de la empresa realizada en los últimos 2 años</b>		
Sí	2	20.00
No	8	80.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado</b>		
Sí	10	100.00
No	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa</b>		
Sí	90	90.00
No	10	10.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>La capacitación mejora la rentabilidad</b>		
Sí	10	100.00
No	0	00.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
<b>Mejora de la rentabilidad de la empresa en los 2 últimos años</b>		
Sí	8	80.00
No	2	20.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018.

## **5.2. Análisis de resultados**

De acuerdo con los resultados obtenidos a través de la encuesta llevada a cabo y en comparación y contraste con lo manifiesto en los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, se establece lo siguiente:

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 1**

#### **Características del financiamiento de las MYPE**

En la Tabla 1 podemos observar que los resultados arrojan que el 100% de los encuestados respondió que la fuente de financiamiento fue externa; el financiamiento interno prácticamente es nulo. Asimismo, el 80% señala que el financiamiento de su empresa fue de corto plazo; y solo el 20% restante de largo plazo. En cuanto a la entidad financiera que entregó el crédito, el 50% señaló financieras; un 40%, cajas municipales; y solo el 10% bancos. El 80% de los encuestados señaló que la entidad financiera sí entregó el monto solicitado; mientras que el 20% manifestó que no. En cuanto al monto de crédito otorgado, el 70% señaló que fue de S/. 1 000 a S/. 5 000; el 20% de S/. 5 000 a S/. 10 000; y el 10% más de S/. 10 000. El capital de crédito se invirtió en capital de trabajo el 60%; ampliación o remodelación el 20% y el restante 20% lo invirtió en activos fijos. En cuanto a las veces que ha solicitado crédito en los últimos 5 años, el 40% respondió que 2 veces; el 30%, 3 veces; el 20% una sola vez; y el restante 10% más de 3 veces. Por último, en cuanto a lo beneficioso que es el acceso a créditos financieros, el 100% de los encuestados respondió que sí.

En lo que se refiere a la fuente de financiamiento de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, el 100%

indicó que fue externa, según se observa en la Tabla 1. Los resultados coinciden con los estudios de Velasque (2019), Amez. (2018), Alva (2016) y Ponte (2017), cuyos estudios revelan también tener fuente de financiamiento externo al 100%.

En la misma Tabla 1 se puede observar que en cuanto al plazo de financiamiento en 80% es de corto plazo y el 20% de largo plazo. Estos resultados son similares a los estudios previos de Mellizo (2018), Lázaro (2019) y Alva (2016), que señalan un 76,7%; 86,7% y 82% de financiamiento de corto plazo, respectivamente.

Referente a qué institución financiera otorgó el crédito solicitado, se revela que el 50% fueron financieras, un 40%, cajas municipales; y solo el 10% bancos. Esta información se asemeja a la presentada por Lázaro (2017) y Loayza (2015) quienes muestran como preferidas a las financieras en un 51% y 55%, respectivamente. Sin embargo se contrasta con los resultados de Reátegui y Vidales (2017) y Quispe (2017) quienes evidencian que los que otorgan el crédito en 60% y 54% son los bancos.

En cuanto a si la entidad financiera entregó el monto solicitado, en este estudio el 80% de los encuestados señaló sí. Este resultado coincide totalmente con lo encontrado por Delgado y Chávez (2018) y Quispe (2017) que también revelan que el 80% de las entidades sí entregaron el monto solicitado. Sin embargo coincide parcialmente con el estudio de Amez (2018) y Mellizo (2018) que señalan que el 70% y 60% de instituciones, respectivamente, sí entregaron el solicitado monto.

En cuanto al monto de crédito otorgado, el 70% señaló que fue de S/. 1 000 a S/. 5 000; el 20% de S/. 5 000 a S/. 10 000; y el 10% más de S/. 10 000. Los resultados

se aproximan a lo encontrado por Velasque (2019) que señala un 65% para los montos de S/. 1 000 a S/. 5 000; 20% para S/. 5 000 a S/. 10 000; y el 15% para más de S/. 10 000. Asimismo, con lo revelado por Ponte (2017) que revela un 75% para los montos de S/. 1 000 a S/. 5 000; 10% para S/. 5 000 a S/. 10 000; y el 15% para más de S/. 10 000.

En nuestro estudio, el capital de crédito se invirtió en capital de trabajo el 60%; ampliación o remodelación el 20% y el restante 20% lo invirtió en activos fijos. Resultados similares a lo encontrado por Alva (2016) y Quispe (2017) que detallan 65% y 68% para capital de trabajo, respectivamente. Los resultados encontrados por Mellizo (2018), sin embargo, se contrastan ya que revela que el 45% destinó el capital de crédito para ampliación o remodelación del negocio.

En cuanto a las veces que ha solicitado crédito en los últimos 5 años, el 40% respondió que 2 veces; el 30%, 3 veces; el 20% una sola vez; y el restante 10% más de 3 veces. Resultados muy parecidos a los encontrados por Delgado y Chávez (2018) quienes informan que las veces en que sus negocios solicitaron crédito fueron de 45%, 2 veces y 35% tres veces: Lo mismo sucede con lo expuesto por Quispe (2017): 38%, 2 veces y 32% tres veces.

Por último, según la Tabla 1, en cuanto a lo beneficioso que es el acceso a créditos financieros, el 100% de los encuestados respondió que sí. Estos resultados son similares a los encontrados por Delgado y Chávez (2018), Alva (2016), Quispe (2017) y Mellizo (2018), quienes también revelan que el 100% de los representantes de la MYPE encuestados señalaron que sí es beneficioso acceder a créditos financieros.

## **5.2.2 Respecto al objetivo específico 2**

### **Características de la capacitación de las MYPE**

Estas características se pueden observar en la Tabla 2.

Los resultados muestran que respecto a si recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento, el 80% respondió que no y solo el 20% que sí. De igual modo, referido al número de cursos de capacitación recibido en los últimos 5 años, el 80% respondió que 1 vez y el 20%, 2 veces. El 70% señaló que su personal sí recibió capacitación actualmente y el 30% que no. En cuanto al tipo de temas de capacitación que preferirían para su empresa, el 40% señaló Gestión empresarial, otro 40% Servicio al cliente y un 20% Ventas y marketing digital. En lo referido a que si la capacitación de los trabajadores es relevante para el negocio, en un contundente 100% señalaron que sí. De igual modo, ante la interrogante que si considera a la capacitación como una inversión, el 100% respondió que sí. Por último, el 80% de entrevistados dijo no conocer cursos de capacitación gratuitos para las MYPE, mientras el 20% aseguró que sí conocía.

Comparando resultados con los antecedentes podemos señalar que, en este estudio el 80% respondió que no recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento y solo el 20% que sí. Este estudio es muy similar al presentado por Amez (2018) y Mellizo (2018) que muestran que no recibieron capacitación en un 75% y 85 % respectivamente. Sin embargo, difiere de lo encontrado por Delgado y Chávez (2018), Alva (2016) y Quispe (2017) quienes señalan que sí recibieron capacitación en un 50% y en restante 50% que no.

Respecto al número de cursos de capacitación recibido en los últimos 5 años, el 80% de participantes MYPE de este estudio respondió que 1 vez y el 20%, 2 veces. Se asemeja a lo encontrado por Lázaro (2017) y Loayza (2015) quienes muestran que sí recibieron capacitación en un 70% y en un 30% que no. Pero se contrasta con lo expuesto por Delgado y Chávez (2018) y Alva (2016), quienes señalan que en un 50% no han recibido capacitación.

En este estudio, en cuanto al tipo de temas de capacitación que preferirían para su empresa, el 40% señaló Gestión empresarial, otro 40% Servicio al cliente y un 20% Ventas y marketing digital. Se encuentra coincidencia con los resultados de que señalan un 45% prefiere Gestión empresarial, 35% Servicio al cliente y 20% Ventas y marketing digital; sin embargo, difieren de los hallazgos de quienes señalan en un 60% Servicio al cliente y 40% otros.

Según lo encontrado en esta investigación el 100% de los encuestados de las MYPE señalaron que la capacitación de los trabajadores sí es relevante para el negocio. Este resultado es exactamente igual con los hallazgos de Velasque (2019), Amez (2018), Mellizo (2018), Alva (2016), Delgado y Chávez (2018); y Quispe (2017).

En este estudio ante la interrogante que si considera a la capacitación como una inversión, el 100% respondió que sí. Resultado que encuentra similitud con todos los antecedentes tomados en consideración a nivel nacional, regional y local.

Por último, el 80% de entrevistados dijo no conocer de cursos de capacitación gratuitos para las MYPE, mientras el 20% aseguró que sí. Resultado que coincide con lo encontrado por Velasque (2019), Amez (2018) y Mellizo (2018) quienes



revelan que las MYPE en estudio no conocen de cursos gratuitos en un 80%, 85% y 90% respectivamente. Pero difiere de lo encontrado por Delgado y Chávez (2018); quienes obtuvieron un 50% que sí conocen y otro 50% que no conocen de cursos gratuitos para las MYPE.

### **5.2.3 Respecto al objetivo específico 3**

#### **Características de la rentabilidad de las MYPE**

Los resultados para estas características se pueden observar en la Tabla 3.

En el estudio realizado con las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, se obtuvo que el 80% no ha evaluado la productividad de la empresa en los últimos 2 años, mientras que solo el 20% sí lo ha realizado. El 100% señala que existe fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado. Asimismo, el 90% afirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa y solo el 10% señala que no hubo mejora. En cuanto a que si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, un contundente 100% de los entrevistados señalaron que sí. Por último, el 80% afirma que sí hubo mejora de la rentabilidad de la empresa en los 2 últimos años y solo el 20% señala que no.

Estos resultados se contrastan con los antecedentes; en cuanto a haber evaluado la productividad de la empresa en los últimos 2 años, el 80% señaló que no y solo el 20% que sí. SE encuentra semejanza con los hallazgos de Mellizo (2018), Alva (2016), Delgado y Chávez (2018); y Quispe (2017) quienes otorgan un 82%, 85%, 88% y 90% respectivamente que las MYPE no evaluaron su productividad en los últimos 2 años.

En cuanto a que existe fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado, en el presente estudio se encontró que el 100% señala que sí. Resultado semejante se observa en los estudios de los antecedentes considerados a nivel nacional, regional y local. Este panorama nos hace inferir que existen condiciones similares en el mercado interno.

Asimismo, el 90% de las MYPE del estudio afirma que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de la empresa y solo el 10% señala que no hubo mejora. Se encuentra similitud en los hallazgos de Alva (2016), Delgado y Chávez (2018); y Quispe (2017) quienes tienen un 85%, 92% y 90% respectivamente, afirmando que sí ha mejorado la rentabilidad de las MYPE.

En cuanto a que si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, un contundente 100% de los entrevistados señalaron que sí. Semejantes hallazgos evidencian los estudios de Velasque (2019), Amez (2018), Mellizo (2018), Alva (2016), Delgado y Chávez (2018); y Quispe (2017) que arrojan también el 100%.

Por último, el 80% afirma que sí hubo mejora de la rentabilidad de la empresa en los 2 últimos años y solo el 20% señala que no. Los resultados se asemejan a lo encontrado por Delgado y Chávez (2018), Quispe (2017), Mellizo (2018) y Alva (2016), cuyos resultados otorgan un 78%, 85%, 90% y 80% indicando que sí hubo mejora en la rentabilidad del negocio de las MYPE.

## VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. Conclusiones

Al término del estudio de investigación y considerando las dimensiones de las variables, se arriba a las conclusiones siguientes:

1. **Respecto al objetivo específico 1:** Principales características del financiamiento de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018, se concluye que el total de las MYPE tienen financiamiento externo; en su gran mayoría este financiamiento es de corto plazo; hay preferencia mayoritaria por las financieras y cajas municipales; las gran mayoría recibió el monto de crédito solicitado por parte de la institución financiera; la mayoría de las MYPE opta por un monto de crédito de S/. 1 000 a S/. 5 000; más de la mitad de las MYPE invierte el capital de financiamiento para capital de trabajo; casi la mitad de las MYPE ha solicitado créditos 2 veces en los últimos 5 años; por último el total de las MYPE considera que el crédito obtenido es beneficioso.
2. **Respecto al objetivo específico 2:** Principales características de la capacitación de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018, se concluye que la gran mayoría no se ha capacitado para invertir lo financiado; la mayoría de propietarios de las MYPE solo ha recibido 1 curso de capacitación en los últimos 5 años; La mayoría de MYPE no ha capacitado actualmente a su personal; Los cursos que prefieren como temas de capacitación son Gestión empresarial y Servicio al cliente; el total de MYPE encuestadas considera

que la capacitación del personal es relevante para el negocio, que la capacitación es una inversión; por último, la gran mayoría desconoce de cursos gratuitos para las MYPE.

- 3. Respecto al objetivo específico 3:** Características de la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018, se concluye que la gran mayoría de las MYPE no ha efectuado la evaluación de la productividad de la empresa en los últimos 2 años; la totalidad de MYPE considera que sí existe fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado; la gran mayoría considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa; la totalidad de las MYPE del estudio considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial. Finalmente, la gran mayoría considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años.

#### **Conclusión general:**

En términos generales, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del presente estudio optan por el financiamiento externo mayormente a través de financieras. No han considerado a la capacitación como pilar importante para su desarrollo y crecimiento aun considerándolo necesario. En cuanto a la rentabilidad de sus negocios esta ha crecido de modo significativo por el financiamiento, sin embargo, podría crecer aún más si se capacitan.

## **6.2. Recomendaciones**

A la luz de los resultados obtenidos, de su análisis correspondiente y las conclusiones, se recomienda al micro y pequeño empresario del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote lo siguiente:

- Realizar un estudio del mercado de instituciones que ofrecen créditos para tener una mejor consideración y optar por la opción idónea.
- Establecer un programa de capacitaciones tanto para los directivos de las MYPE como para el personal que labora en ellas, a fin de mejorar las habilidades blandas para hacer crecer el negocio.
- Programar consultorías respecto a la evaluación de la rentabilidad del negocio, para que con un conocimiento detallado y real se tomen mejores decisiones para el crecimiento y bonanza de la empresa.

## REFERENCIAS

- Abreu J. (2012). *Hipótesis, Método y Diseño de Investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience. 7(2) 187-197. Disponible en: [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187197.pdf?fbclid=IwAR1AQY6JgziGjR2gZwH6vT11Z4BbLzb8\\_p0xz1GIreYnMC6\\_oq7PDY1w7o4](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187197.pdf?fbclid=IwAR1AQY6JgziGjR2gZwH6vT11Z4BbLzb8_p0xz1GIreYnMC6_oq7PDY1w7o4)
- Alban, M. T. M., Franco, M. L. L., & Torres, S. L. (2017). Emprendimiento en el Morro, empresas familiares y sus necesidades de capacitación. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 62-85.
- Alva, K. (2016). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro venta de artículos de mercería en el centro comercial Bahía Plaza Center, distrito de Chimbote, 2013* (tesis de titulación). Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Álvarez Soto, A. (2017). Las dimensiones de la cultura organizacional de las Mypes del sector textil en Lima según la teoría de Denison.
- Amez, G. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro textiles de Huaraz, 2016* (tesis de titulación). Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Boscán, M. (2017). Tiempos de cambios. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 23(1), 6-7.
- Bravo, M. (2018). Aspectos conceptuales sobre la innovación y su financiamiento. *Revista Análisis Económico*, 27(66), 25-46.
- Bravo, M. (2018). Aspectos conceptuales sobre la innovación y su financiamiento. *Revista Análisis Económico*, 27(66), 25-46.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81.

- Bueno, E. (2015). Como dinamizar la pyme en el entorno económico actual. Análisis de los procesos y fuerzas de cambio. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (111), 12-14.
- Cardona, J. (2015). Ortodoxia y fisuras en el diseño y ejecución de estudios descriptivos. *Revista Med*, 23(1), 40-51.
- Castillo, B. F., & Padilla, A. F. (2016). *Aplicación de la teoría del Teorema Modigliani-Miller en el análisis financiero en una empresa comercial de supermercado*.
- CEUPE (2019). La estructura de capital óptima (EFO). Centro Europeo de Postgrado y Empresa. Disponible en: <https://www.ceupe.com/blog/efo-y-rn.html>
- Cortiñas, J. (2019). *Definición de empresa*. Apuntes Gestión. Recuperado de: <https://www.apuntesgestion.com/b/definicion-de-empresa/#comments>
- Delgado, D. y Chávez G. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (abril 2018). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Dessler, G. (2009). Administración de recursos humanos (decimoprimer edición). *Editorial Pearson. México*.
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. ESIC Editorial.
- Fiszbein, A., Cumsille, B., & Cueva, S. (2016). La capacitación laboral en América Latina.
- Gonzales, N. (2015). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. *Quipukamayoc*, 23(43), 29-39.
- Guardo, F., Arrieta, J., y Cardozo, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 75-94.

- Hernández, R. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Vol. 3). México: McGraw-Hill.
- Herrera, B. (2011). *Análisis estructural de las MYPEs*. Quipukamayoc | Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 18 N.º 35 pp. 69-89. 2011. UNMSM, Lima, Perú ISSN: 1560-9103 (versión impresa) / ISSN: 1609-8196 (versión electrónica).
- Infante, V., y Breijo, T. (2017). Mirada histórica al proceso de capacitación en el mundo. *Mendive. Revista de Educación*, 15(1), 57-64.
- International Organization for Standardization [ISO]. (2013). *ISO 9001:2015. Quality Management Systems. Requirements (Committee Draft)*. Ginebra: ISO.
- Jaimes, M. y Ortiz, S. (2019). Análisis sectorial de las confecciones en Norte de Santander 2013–2016.
- Jiménez, J. (2017). Nuevas modalidades de financiación para microempresas. *Puente*, 8(2), 61-72.
- Lázaro, M. (2019). *Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía, rubro carpintería, Huaraz 2018* (tesis de titulación). Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Loayza, C. (2019). Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresa del sector industrial–rubro confección de ropa deportiva en las galerías Alfa de Chimbote, 2014.
- Martín, L. Á. G., López, J. E. N., & Sáez, P. L. (2015). *La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones*. Aranzadi.



- Martínez, M.; Palos, G. y Vargas-Hernández, J. (2017). Entrenamiento, capacitación y financiamiento con crecimiento sostenido en las pequeñas empresas del sector industrial en San Luis Potosí. *Revista EAN*, 82, pp. 91-118. Disponible en: <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1650>
- Mellizo, S. (2018). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017* (tesis de titulación). Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. MTPE. (2016). La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. *Boletín de economía laboral*. 54(9), 1-70. Recuperado de: [https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL\\_34.pdf](https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf)
- Monje A. (2011). *Metodología de la investigación Cualitativa y cuantitativa*. Guía práctica. Neiva: Colombia. Universidad Surcolombia Facultad de Ciencias Sociales Humanas programa de comunicación Social y periodismo. Disponible en: file:///C:/Users/USUARIO/Desktop/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf
- OCDE (2018). Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018: un marcador de la OCDE. Disponible en: <https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2016). *La capacitación como instrumento de apoyo a las MYPES*. Recuperado el 28 de noviembre de 2018 de: <www.mypeperu.gob.pe/drt/drtp\_0508/.../PresentaPYME.pps>.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2017). *Informaciones generales sobre la Organización Internacional de Normalización*. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/--relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_gb\\_298\\_15\\_5\\_add\\_es.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/--relconf/documents/meetingdocument/wcms_gb_298_15_5_add_es.pdf)
- Padua, J. (2018). *Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales*. Fondo de Cultura Económica.

- Pena, J. (2013). Rentabilidad. Una visión a la estrategia y las finanzas empresarias. Recuperado de: <https://jesuspenna.wordpress.com/2013/03/02/rentabilidad/>
- Pérez, P., del Pilar, M., Rodríguez Gutiérrez, P. I., & Ramos Ávila, A. E. (2017). Efectos del financiamiento público a la innovación: perspectiva microeconómica a partir de un estudio en pequeñas empresas. *Región y sociedad*, 29(70), 203-229.
- Perú. Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión). (2016). Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Lima: Proinversión. Recuperado el 29 de noviembre de 2018 de: [www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPPES/Capitulo3\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPPES/Capitulo3(1).pdf)
- Ponte, M. (2017). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: inversiones y representaciones ZAD EIRL Chimbote, 2016.
- Quejada Pérez, R. F., Gutiérrez, Á., & Nelson, J. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista EAN*, (81), 149-158.
- Quispe, B. (2017). Influencia del financiamiento en el desarrollo de las MyPE del sector artesanía textil en la provincia de Huamanga, 2011-2015.
- RAE (2019). Diccionario de la Lengua española. Empresa. Disponible en: <https://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>
- Ramos, P., Rivera, C., Pérez, M., Carreras, M., Martínez, Ó, Nadales, X., & Torrella, J. (2016). *Cómo hacer un plan de empresa EUNCET* (Vol. 1). OmniaScience.
- Reátegui, R. y Vidales, M. (2017). Caracterización del financiamiento, captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Belén, 2016.

- Rojas, A. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. McGraw Hill Educación.
- Sánchez, J. (2015). Empresa. 2019, de Economipedia Sitio web. Recuperado de: <https://economipedia.com>
- Santiago, Y. (2018). Programa de capacitación para incorporar laboralmente comunidades campesinas en proyectos hoteleros de zonas rurales del Perú.
- Schteingart, M. (2015). Aspectos teóricos y prácticos de la autogestión urbana. *Sociológica México*, (12).
- Superintendencia de Administración Tributaria. SUNAT. (2019). Definición de la micro y pequeña empresa. Texto en línea. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Ucha, F. (2019). Definiciones ABC. Definición de financiamiento. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Vanguardia Financiera. (2017). Principales dificultades de la PYME en el Perú. Disponible en: <http://www.vaf.pe/2017/09/05/dificultades-de-las-pymes-en-el-peru/>
- Vásquez F. (2018). *Áncash, historia y visión regional*. Ediciones USP. Chimbote. Perú.
- Velasque, L. (2019). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Cooperacion Jota & KA SAC–Huancayo, 2018.
- Zambrano, S. y Acuña, G. (2011). Estructura de capital. Evolución teórica. *Criterio Libre*. 9(15), 81-102.
- Zevallos, E. E. C. (2010). *Competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) ante el tratado de libre comercio (TLC)*. Quipukamayoc, 17(33), 127-132.

## ANEXOS

### Anexo 1: Cronograma de Actividades

N°	ACTIVIDAD	2019									
		M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1.	Gestión y coordinación para el trabajo de campo										
2.	Validación de instrumentos										
3.	Trabajo de campo										
4.	Generación de bases de datos, entrega de encuestas y consentimientos informados										
5.	Presentación de métodos y resultados										
6.	Presentación de informe										
7.	Redacción del metodología y resultados del artículo científico										
8.	Redacción de la discusión e introducción del artículo científico										
9.	Revisión interna por los miembros asignados del IIU										
10.	Revisión por investigadores externos										
11.	Selección de revista y envío de artículo científico según ITGC 732										

## Anexo 2: Presupuesto

### Presupuesto desembolsable:

Categoría	Base	% o N	Total S/.
<b>Recolección de datos</b>			
Trabajo de campo	S/. 500.00	1	S/. 500.00
Procesamiento de datos	S/. 600.00	1	S/. 600.00
<i>Subtotal</i>			<b>S/. 1,100.00</b>
<b>Suministros</b>			
Impresiones	S/. 5.00	50	S/. 250.00
Copias de encuestas	S/. 0.10	50	S/. 50.00
Comunicaciones en el campo	S/. 50.00	4	S/. 200.00
Costos no anticipados de campo	S/. 1.00	50	S/. 50.00
<i>Subtotal</i>			<b>S/. 550.00</b>
<b>TOTAL PRESUPUESTO DESEMBOLSABLE</b>			

### Presupuesto no desembolsable:

Categoría	Base	% o N	Total S/.
<b>Material [gestión interna en ULADECH Católica]</b>			
Uso de internet	S/. 100.00	8	S/. 800.00
Alquiler de laptop	S/. 100.00	8	S/. 800.00
Espacio de oficina, seguridad y limpieza	S/. 70.00	8	S/. 560.00
Servicios básicos (agua, electricidad y desagüe)	S/. 70.00	8	S/. 560.00
<b>TOTAL PRESUPUESTO NO DESEMBOLSABLE</b>			<b>S/. 2,720.00</b>

### Presupuesto total:

<b>Presupuesto desembolsable</b>			
<b>Presupuesto no desembolsable</b>			
<b>TOTAL</b>			

### Anexo 3: Población

N°	MYPE	RUC
1	CREACIONES FASHION	10328531611
2	MODAS Y DISFRACES MARIA ESTHER	10064588597
3	DISFRACES MAGALY	10332655961
4	DISFRACES ISABEL	10329657375
5	DISFRACES VARONESA	10321246015
6	DISFRACES MI MUÑECO	10451466271
7	INVERSIONES MI PRINCESA & JK E.I.R.L	20600584066
8	MODAS Y DISFRACES MARIELENA	10329302313
9	DISFRACES TALENTOS YADIRA SAC	20531807872
10	DISFRACES MONCHY	10329493061

### Anexo 4: Muestra

N°	MYPE	RUC
1	CREACIONES FASHION	10328531611
2	MODAS Y DISFRACES MARIA ESTHER	10064588597
3	DISFRACES MAGALY	10332655961
4	DISFRACES ISABEL	10329657375
5	DISFRACES VARONESA	10321246015
6	DISFRACES MI MUÑECO	10451466271
7	INVERSIONES MI PRINCESA & JK E.I.R.L	20600584066
8	MODAS Y DISFRACES MARIELENA	10329302313
9	DISFRACES TALENTOS YADIRA SAC	20531807872
10	DISFRACES MONCHY	10329493061

## Anexo 5: Cuestionario



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

#### CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación titulado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial rubro confecciones de disfraces del distrito de Chimbote, periodo 2018, para obtener el título de Contador Público. Se agradece infinitamente su colaboración.

INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta 20 preguntas que deberá responder, marcando con un aspa (X) en el recuadro correspondiente según considere la alternativa correcta.

#### A. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

1. ¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa? Interna ( ) Externa ( )
2. ¿Cuál es el plazo del financiamiento de su empresa? Corto plazo ( ) largo plazo ( )
3. ¿Qué entidad financiera le otorgó el crédito solicitado?  
Bancos ( ) Financieras ( ) Cajas Municipales ( ) Cajas Rurales ( ) Otras ( )
4. ¿La entidad financiera le otorgó el monto solicitado? Sí ( ) No ( )
5. ¿Cuál fue el monto de crédito otorgado?  
a) S/. 1 000 a S/. 5 000 b) S/. 5 000 a S/. 10 000 c) Más de S/. 10 000
6. ¿En qué invirtió el capital del crédito que obtuvo?  
Capital de trabajo ( ) Ampliación o remodelación ( ) Activos fijos ( ) Capacitación ( )
7. ¿Cuántas veces ha solicitado créditos financieros en los últimos 5 años?  
1 vez ( ) 2 veces ( ) 3 veces ( ) Más de tres veces ( ) Ninguna ( )
8. ¿Cree usted que el acceso a créditos financieros es beneficioso? Sí ( ) No ( )

#### B. RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

9. ¿Recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento? Sí ( ) No ( )
10. ¿Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en los últimos 5 años?  
1 curso ( ) 2 cursos ( ) 3 cursos ( ) Más de 3 cursos ( ) Ninguno ( )
11. ¿Está recibiendo capacitación el personal de su empresa? Sí ( ) No ( )
12. ¿Cuál es el tipo de temas de capacitación que preferiría para su empresa?  
a) Gestión empresarial b) Servicio al cliente c) Ventas y marketing digital  
d) Contabilidad y costos e) Otros: especificar \_\_\_\_\_
13. ¿Considera usted que la capacitación de sus trabajadores es relevante para su negocio? Sí ( ) No ( )
14. ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión? Sí ( ) No ( )
15. ¿Conoces de la existencia de cursos de capacitación gratuitos para las MYPE? Sí ( ) No ( )

#### C. RESPECTO A LA RENTABILIDAD

16. ¿Realizó alguna evaluación de la productividad de la empresa en los últimos 2 años? Sí ( ) No ( )
17. ¿Fluctúa la demanda de tus productos por temporadas o según las condiciones del mercado? Sí ( ) No ( )
18. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa? Sí ( ) No ( )
19. ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial? Sí ( ) No ( )

20. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años? Sí ( ) No ( )

**Anexo 6: Tabulación**

<b>CUADRO DE TABULACIÓN</b>					
<b>Ítem</b>	<b>PREGUNTA</b>	<b>RESPUESTA</b>	<b>CONTEO</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R %</b>
<b>1. Referente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas</b>					
1	¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?	Interna	-	0	00.00
		Externa		10	100.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
2	¿Cuál es el plazo del financiamiento de su empresa?	Corto plazo		8	80.00
		Largo Plazo		2	20.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
3	¿Qué entidad financiera le otorgó el crédito solicitado?	Bancos	I	1	00.00
		Financieras		5	00.00
		Cajas municipales		4	70.00
		Cajas rurales	-	0	00.00
		Otras	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
4	¿La entidad financiera le otorgó el monto solicitado?	Sí		8	80.00
		No		2	20.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
5	¿Cuál fue el monto de crédito otorgado?	S/. 1000 a S/. 5000		7	70.00
		S/.5000 a S/.10000		2	20.00
		Más de S/. 10 000	I	1	10.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
6	¿En qué invirtió el capital del crédito que obtuvo?	Capital de trabajo		6	60.00
		Ampliación		2	20.00
		Activos fijos		2	20.00
		Capacitación	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
7	¿Cuántas veces ha solicitado créditos financieros en los últimos 5 años?	1 vez		2	00.00
		2 veces		4	00.00
		3 veces		3	70.00
		Más de 3 veces	I	1	20.00
		Ninguna	-	0	10.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
8	¿Cree usted que el acceso a créditos financieros es beneficioso?	Sí		10	100.00
		No	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>



CUADRO DE TABULACIÓN					
Ítem	PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	F.A	F.R %
<b>2. Referente a la capacitación de las micro y pequeñas empresas</b>					
9	¿Recibió capacitación para realizar la inversión con su financiamiento?	Sí	II	2	20.00
		No	IIII III	8	80.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
10	¿Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en los últimos 5 años?	1 curso	IIII III	8	80.00
		2 cursos	II	2	20.00
		3 cursos	-	0	00.00
		Más de 3 cursos	-	0	00.00
		Ninguno	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
11	¿Está recibiendo capacitación el personal de su empresa?	Sí	III	3	30.00
		No	IIII II	7	70.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
12	¿Cuál es el tipo de temas de capacitación que preferiría para su empresa?	Gestión empresarial	IIII III	8	80.00
		Servicio al cliente	II	2	20.00
		Ventas y marketing digital	-	0	00.00
		Contabilidad y costos	-	0	00.00
		Otros	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
13	¿Considera usted que la capacitación de sus trabajadores es relevante para su negocio?	Sí	IIII IIIII	10	100.00
		No	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
14	¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?	Sí	IIII IIIII	10	100.00
		No	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
15	¿Conoce de la existencia de cursos de capacitación gratuitos para las MYPE?	Sí	II	20	100.00
		No	IIII III	80	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

CUADRO DE TABULACIÓN					
Ítem	PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	F.A	F.R %
<b>3. Referente a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas</b>					
16	¿Realizó alguna evaluación de la productividad de la empresa en los últimos 2 años?	Sí	II	2	20.00
		No	IIII III	8	80.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
17	¿Fluctúa la demanda de tus productos por temporadas o según las condiciones del mercado?	Sí	IIII IIIII	10	100.00
		No	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
18	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	Sí	IIII III	9	90.00
		No	I	1	10.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
19	¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?	Sí	IIII IIIII	10	100.00
		No	-	0	00.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>
20	¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años?	Sí	IIII III	8	80.00
		No	II	2	20.00
<b>Total</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100.00</b>

## Anexo 7: Figuras

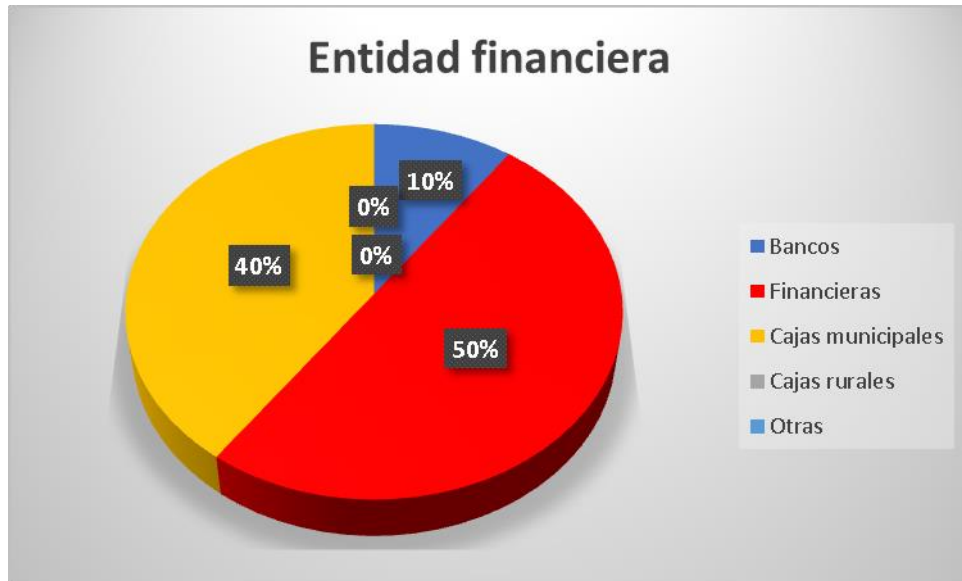
### Referente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas



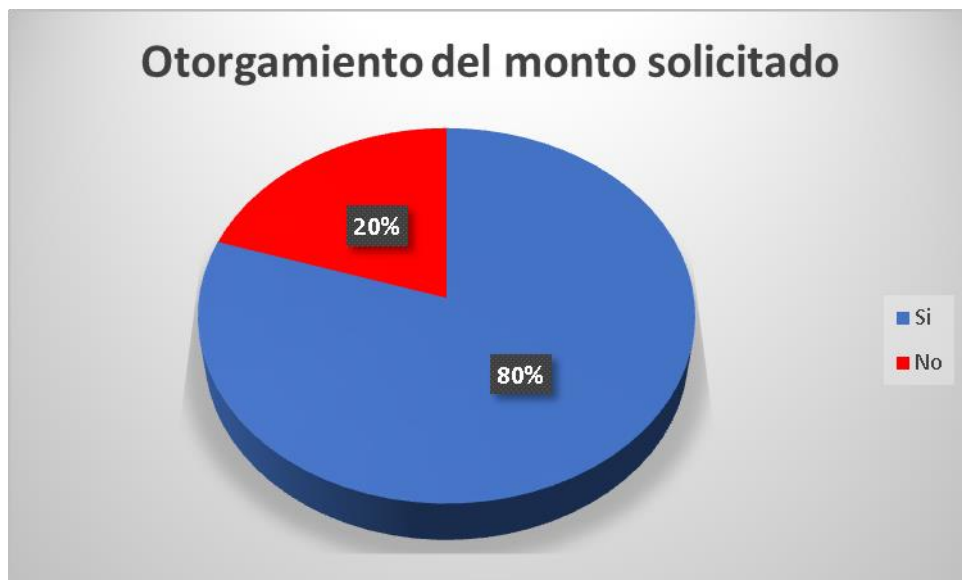
**Figura 1.** Fuente de financiamiento de las micro y pequeñas empresas  
Fuente Tabla 1



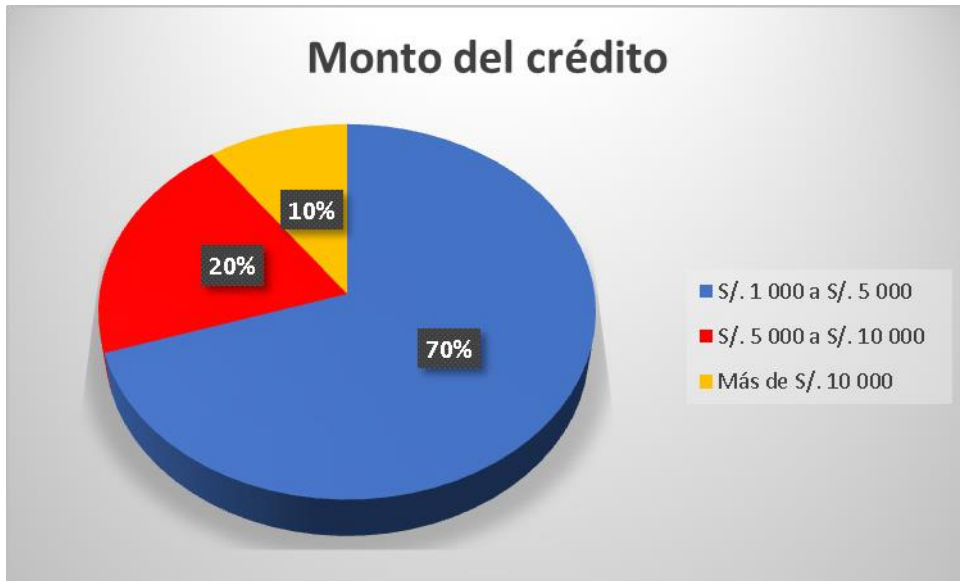
**Figura 2.** Plazo del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1



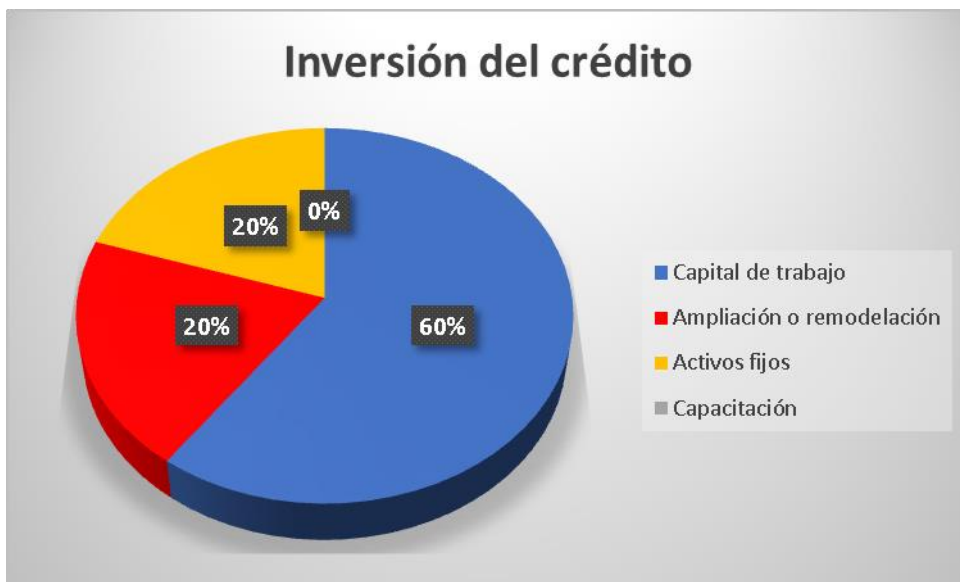
**Figura 3.** Entidad financiera que otorgó el crédito a las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1



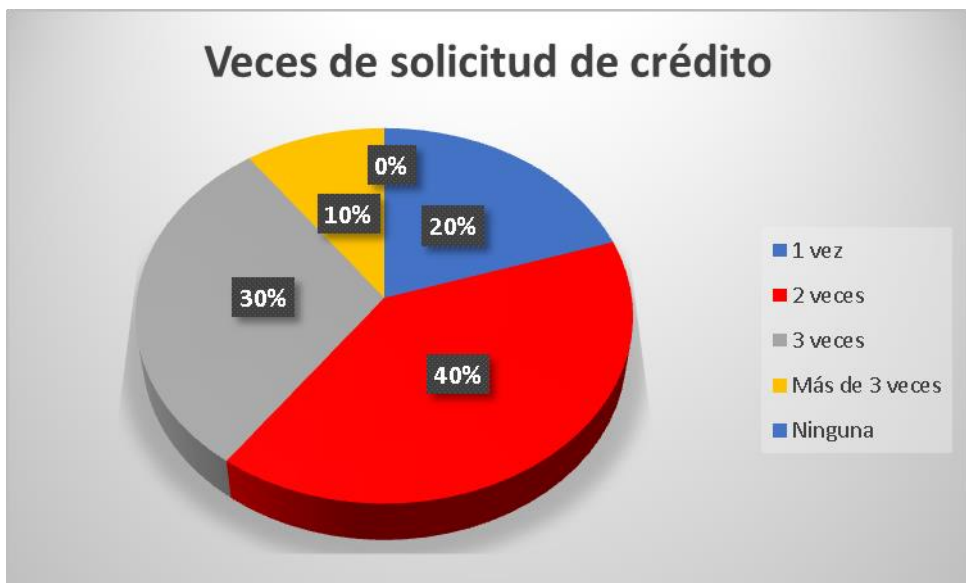
**Figura 4.** La entidad financiera otorgó el monto solicitado a las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1



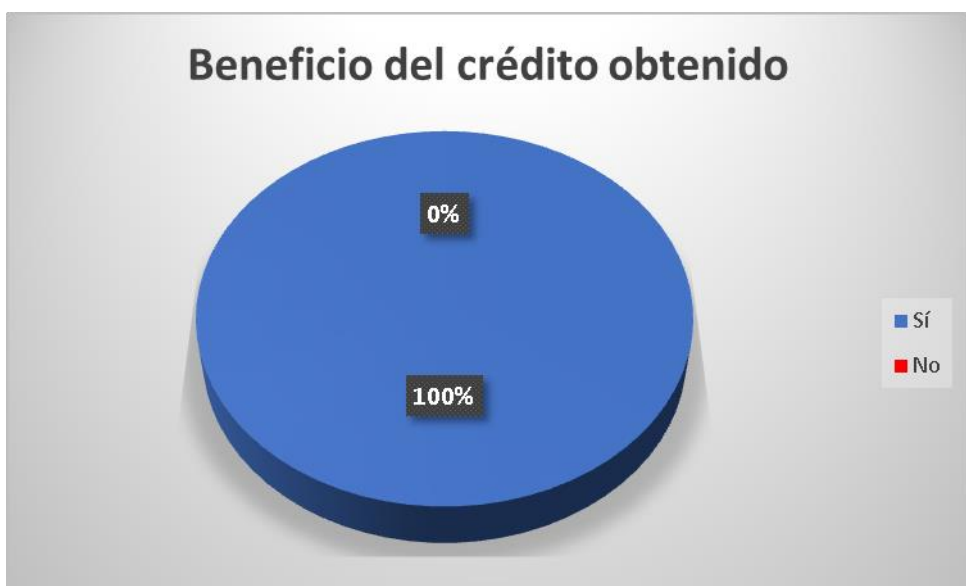
**Figura 5.** Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1



**Figura 6.** Inversión del crédito obtenido por las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1



**Figura 7.** Veces que se ha solicitado crédito en los últimos cinco años por las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1

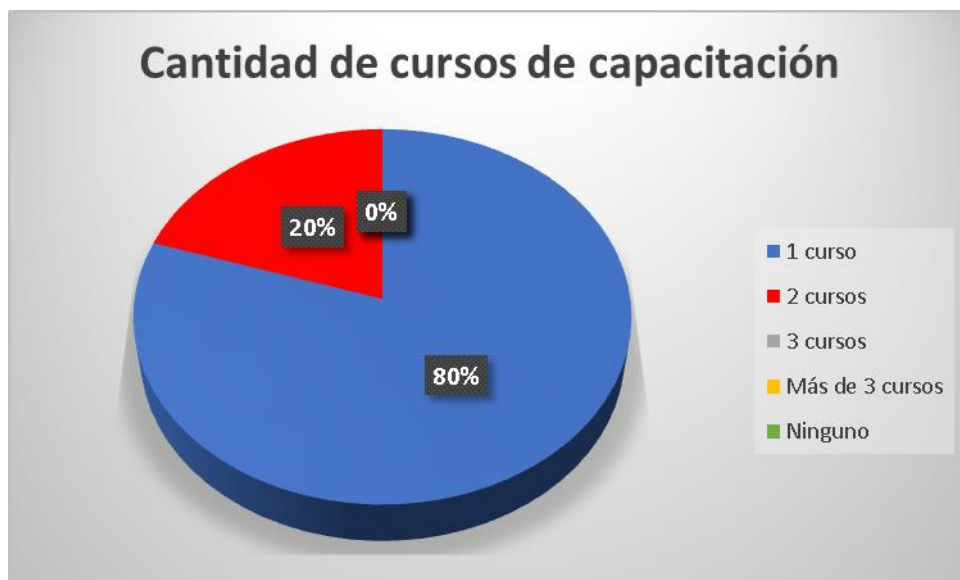


**Figura 8.** Beneficio del crédito obtenido por las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 1

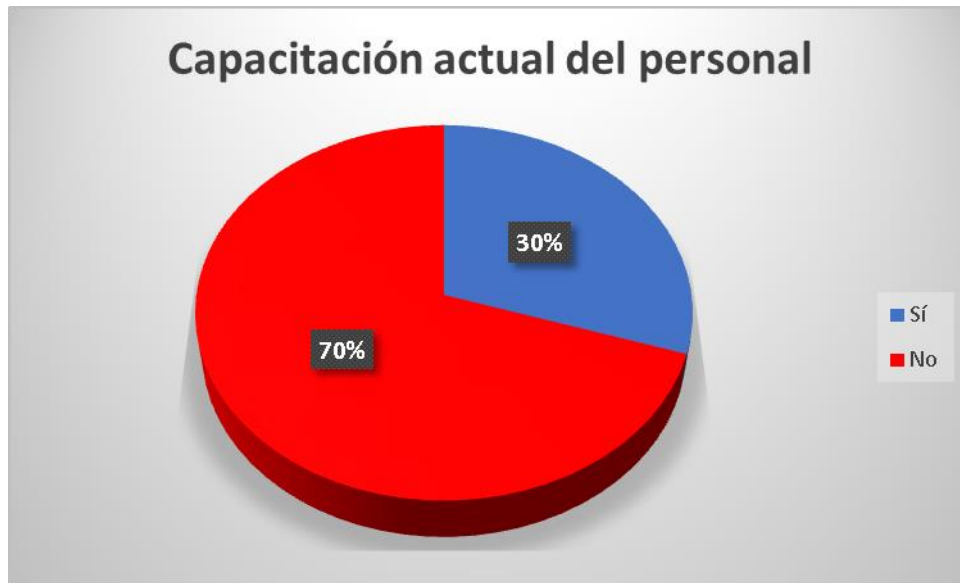
**Referente a la capacitación de las micro y pequeñas empresas**



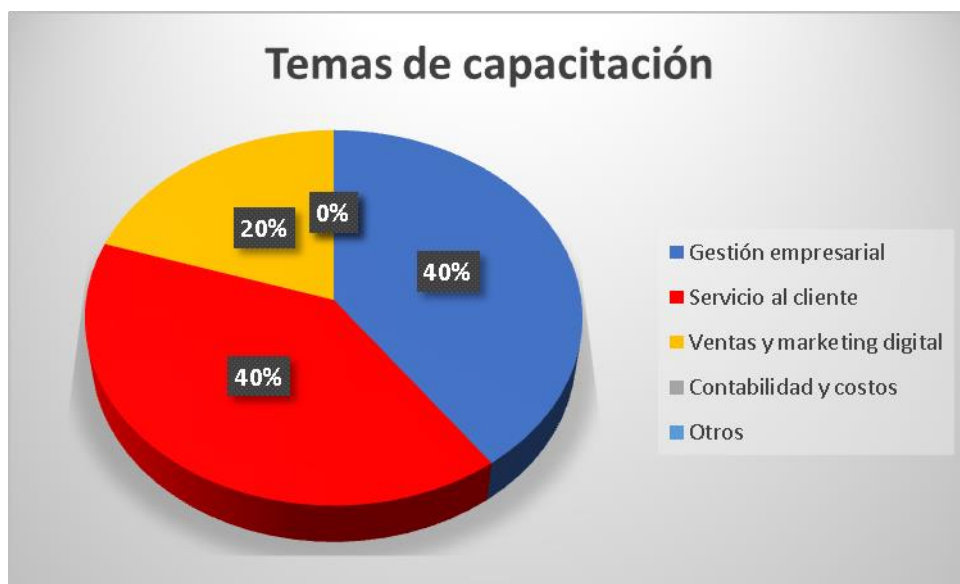
**Figura 9.** Capacitación para realizar la inversión de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2



**Figura 10.** Cursos que ha recibido el representante de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2



**Figura 11.** Capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2



**Figura 12.** Temas de capacitación que prefieren las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2





**Figura 13.** Relevancia de la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2



**Figura 14.** La capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 2



**Figura 15.** Conocimiento de cursos de capacitación gratuitos por las micro y pequeñas empresas.

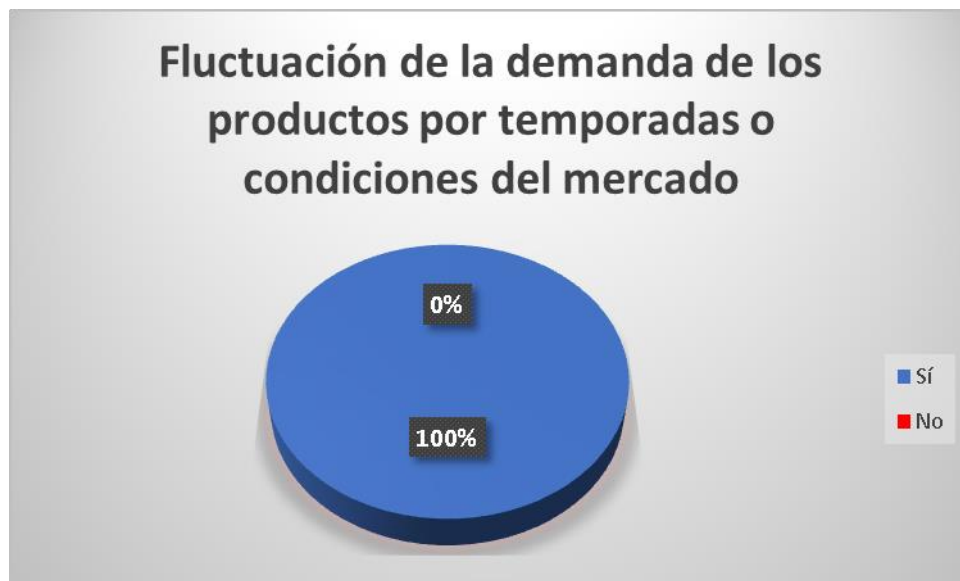
Fuente Tabla 2

### Referente a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas



**Figura 16.** Evaluación de la productividad en los últimos dos años por las micro y pequeñas empresas.

Fuente Tabla 3



**Figura 17.** Fluctuación de la demanda de los productos por temporadas o condiciones del mercado en las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 3



**Figura 18.** El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas  
Fuente Tabla 3



**Figura 19.** La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 3



**Figura 20.** Mejora de la rentabilidad en los últimos 2 años de las micro y pequeñas empresas.  
Fuente Tabla 3