



**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 LA MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
FERRETERIAS EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO,
PERÍODO 2017**

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

AUTORA:

Bach. ROSMINIA VANESA ESPIRITU SIMÓN

ASESOR:

BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO

HUANUCO– PERÚ

2018

TITULO DE LA TESIS

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y
LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERIAS EN LA PROVINCIA DE
LEONCIO PRADO, PERÍODO 2017**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

DOC. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE

CPC. AIICHIRA YELMA SINCHE ANAYA
SECRETARIO

Mg. JULIO CESAR PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO

Mgtr. Roger Armando BOCANEGRA ARANDA
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminar mi camino y darme la inteligencia y sabiduría necesaria para culminar con éxito mi proyecto, a pesar de las adversidades durante todo este periodo.

A mi mamá, por apoyarme día a día quien es ella el motor y motivo de mi vida, dándome el apoyo necesario en los momentos más difíciles que existe en esta vida.

Al profesor Mg. BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO Demostrando que realmente posee la vocación para enseñar y hacer lo que un buen maestro hace.

DEDICATORIA

A Dios por iluminarme cada
Día de la vida y darme el
Conocimiento Suficiente para
Poder Triunfar en la Vida y cumplir
Con mis Metas También a mi familia.

Dedico esta tesis a mis hermanos
Marlon Deysi Yamileth quienes
fueron un gran apoyo para mí
durante el tiempo en que
investigaba este proyecto de tesis.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2017. La investigación fue tipo cuantitativa, nivel Descriptivo y de diseño No experimental, se utilizó una población muestral de 10 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 17 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Referente al representante legal de la MYPES: El 40% de los representantes de las MYPES, tienen edad de 30 a 40 años. El 70% son de sexo Masculino. El 40% tienen grado de instrucción educación secundaria. Referente a la MYPE. El 60% de las MYPES tienen de 6 años a más de presencia en el mercado. El 70 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 70% ha solicitado crédito. El 60% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento bancario. El 40% respondieron que utilizaron el crédito en Mejoramiento y ampliación del local. El 90% de los encuestados, consideran que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

This research was general objective to determine the relationship of funding and training in the profitability of micro and small enterprises in the trade sector, category hardware in the province of Leoncio Prado, period 2017. The research was quantitative, descriptive and design No experimental level, a sample population of 10 Mypes who were applied a structured set of 17 questions through the technique of the survey questionnaire obtained the following results were used: Regarding the legal representative the Mypes: 40% of the representatives of MSEs, are aged 30 to 40 years. 70% are male. 40% have secondary education level of education. Regarding the Mypes. 60% of MSEs have 6 years over market presence. 70% have from 1 to 5 workers. 70% have applied for credit. 60% of respondents that obtained bank financing. 40% said they used the credit on Improvement and expansion of the premises. 90% of respondents believe that funding has allowed the development of your company.

Keywords: Financing, training, profitability, MYPES.

CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	19
III. METODOLOGÍA	56
3.1. Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra.....	57
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	58
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	60
3.5 Plan de análisis	62
3.6 Matriz de consistencia	63
3.7 Principios éticos.....	64
IV. RESULTADOS	66
4.1 Resultados.....	67
4.2 Análisis de resultados	84
V. CONCLUSIONES.....	89
VI. RECOMENDACIONES	91
Referencias bibliográficas	92
Anexos.....	95

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Edad de los representantes legales...	66
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES	67
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES	68
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad	69
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.....,	70
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES	71
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES	72
Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores...	73
Gráfico 09. Tipo de financiamiento de las MYPES	74
Gráfico 10. Solicitó crédito para su negocio...	75
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.	76
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito...	77
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito...	78
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento	79
Gráfico 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	80
Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal...	81
Gráfico 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	82
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto...	83

INDICE DE TABLA Y CUADROS

Tabla 3. Edad de los representantes legales...	66
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES	67
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES	68
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad...	69
Tabla 7. Cantidad de personal que cuentan las MYPES	70
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES	71
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	72
Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores...	73
Tabla 11. Tipo de financiamiento de las MYPES	74
Tabla 12. Solicitó crédito para su negocio...	75
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo...	76
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito...	77
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	78
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento...	79
Tabla 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	80
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	81
Tabla 22. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	82
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto	83

1. INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial. (Rengijo, 2011)

El desarrollo de la MYPES (Pequeña y Micro Empresa) y del sector informal urbano en el Perú, ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala.

En la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa, Perú se encuentra inmerso en este contexto.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, la globalización significa el mayor peligro para su existencia. Sin embargo, esta gran amenaza del exterior también trae consigo oportunidades para continuar y fortalecer negocios o para iniciar otros más atractivos. Sin embargo, las MYPES no disponen de recursos, ni oportunidad de comercializar o distribuir mercancías o proveer servicios de una manera más eficiente.

Los inconvenientes que limitan su desarrollo son: la falta de especialización en funciones, alto sentido de pertenencia y control, la ilimitada responsabilidad y delegar en una sola persona la autoridad. Al estar sometida a una persona la administración de

la organización, trae como consecuencia un efecto desfavorable en la toma de decisiones financieras, puesto que el dirigente busca su beneficio personal.

La micro y pequeña empresa (MYPES) se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar; allí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia; por lo tanto, las MYPES son más familia que empresas y las Pymes, son más empresas que familia.

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puesto de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

En las últimas décadas la micro y pequeña empresa (MYPES) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las Pymes. En este caso, crearon un Sistema

de Empresas Incubadoras (utilizado aún en la actualidad), que brindaban espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. En esta tarea se involucraron un creciente número de Estados y Municipios para apoyar el establecimiento de Incubadoras Empresariales. El crecimiento de empresas locales incubadas, se había convertido en una efectiva estrategia de desarrollo del país, porque estas empresas locales eran más aptas para permanecer en el lugar y crear empleos de manera sostenida. Las incubadoras o viveros empresariales, asimismo, reducían el alto nivel de fracaso empresarial que existía y revitalizaron las economías locales. Los países asiáticos tampoco han sido la excepción. Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas. (Miranda, 2005)

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPES. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPES. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación,

pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas de autopartes, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias.

De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento (incluyendo leasing vehicular) tienen una participación en este mercado cercana al 70%.

Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya

que el acceso de las MYPES a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de estas empresas, como también del país.

Sin embargo, en los últimos tiempos, la MYPES en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGS, cooperativas de ahorro y de crédito,

el banco del trabajo, entre otros Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPES por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPES; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las MYPES de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, El escaso financiamiento de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, esta limitante en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración al financiamiento y desarrollo empresarial. (Vela, 2007)

Donde se desarrolló la investigación nos permitió determinar el siguiente enunciado.
¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017?

Para dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017. Para poder conseguir el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos: Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características de la capacitación en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características de la Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Tingo María 2017.

Finalmente, la investigación se justifica en la medida que nos permite conocer la realidad, acerca del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, así mismo determinar la demanda existente en el sector MYPES, de servicios de financiamiento empresarial.

Por otro lado, el presente estudio se justifica y es importante porque nos permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de micro y pequeñas empresas en la medida que su difusión, a través de eventos académicos, medios de comunicación masivos, foros de discusión, se traduzcan en políticas públicas, tanto a nivel local, regional y nacional; así mismo, es importante que a través de los resultados a los que llega el presente estudio; se pueda dar a conocer a los micro y pequeños empresarios; la importancia que tiene en invertir en las empresas, para mejorar la productividad y por lo tanto la competitividad del sector MYPES.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Alberca (2012), en su trabajo de investigación titulado: "Incremento de rentabilidad en la empresa "el carrete ", sustentado en la Universidad central del Ecuador, Cuyo objetivo es: mejorar la rentabilidad de la empresa el carrete, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado. Llegando a las siguientes conclusiones: El estudio de mercado contribuyó a identificar el lugar para que inicie su actividad económica la nueva sucursal permitiendo que los consumidores finales o al por mayor puedan acceder fácilmente a adquirir los productos que ellos requieran. Así, el factor cercanía al mercado, fue el más importante en la elección de la localización.

Los resultados obtenidos en el capítulo financiero demuestran que el proyecto tiene una utilidad el primer año de \$27663,27 y está ir incrementándose en un 14.60% cada año.

Sánchez (2013), En su trabajo de investigación titulado: "Fuente de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas sustentado en la Universidad Nacional Autónoma De México Cuyo objetivo es: Desarrollar una investigación que permite conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las MIPYMES (Micro, pequeñas y Medianas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su información como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto como en el sector público como en el sector privado para proveer financiamiento, Llegando a las siguientes conclusiones: Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MIPYMES requiere analizar

la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar crédito. Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función de la inversión como del empleo; observando de las características de un fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las PYMES mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ser recuperado o no del crédito otorgado a los microempresarios.

Andrade (2011), en su trabajo de investigación titulado; " La producción y la rentabilidad de la empresa de construcción y Hormigones ECOHORMIGONES Cía. Ltda en el año 2010", sustentado en la Universidad Técnica de Ambato; cuyo objetivo es: estudiar el impacto que tiene la producción en la rentabilidad de la empresa de construcción y hormigones "ECOHORMIGONES" Cía. Ltda. Llegando a las siguientes conclusiones. Los criterios de evaluación de la rentabilidad financiera utilizados presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero ya que el tiempo de recuperación de la inversión es de dos años, 5 meses. Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

Lezama (2010), En su trabajo de investigación titulado: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2008-2009”, sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008 – 2009, llegando a las siguientes conclusiones: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. El 62.5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es UNA inversión y el 37.5% dijeron que no es una inversión.

Sagastegui (2010), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009”, sustentado en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - 17 rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009.llegando a las siguientes conclusiones: El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.

Mantilla (2011), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-

2010”sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial confecciones de prendas deportivas de tela del distrito de Trujillo, período 2009 - 2010.llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 95% son adultos, el 60% son del sexo femenino y el 65% de los representantes legales de las MYPES poseen instrucción secundaria completa. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 80% manifestó que las MYPES del sector industria en el rubro confección de prendas deportivas de tela no recibieron capacitación previa al otorgamiento del micro crédito financiero, el 60% manifestaron que participaron en un curso de capacitación en los dos últimos años, el 30% manifestó que participaron en dos cursos y el 30% manifestaron que participaron en el curso de manejo empresarial.

Atencia (2017), en su trabajo de investigación titulado: “El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Alipross S.A. 2016“sustentado en la Universidad de Huánuco, cuyo objetivo es: Determinar que el sistema de control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016. Llegando a las siguientes conclusiones: De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°15 y N°16. De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias

Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°2, N°3 y N°4.

Shupingahua (2016), En su trabajo de investigación titulado. Caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario del sector comercio, rubro clínico dental en la provincia de Leoncio prado, 2016” sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; cuyo objetivo es: Describir y determinar la caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario en las MYPES del sector comercio, rubro clínico dental de la provincia de Leoncio Prado, año 2017. Llegando a las siguientes conclusiones: El 75 % del microempresario del sector odontológico cree que es importante la competitividad, por estas razones es importante brindar un buen servicio en relación al precio y calidad; es decir la satisfacción del cliente en su máxima expresión. la competitividad como efecto de la globalización, exige a los propietarios como sus trabajadores, en capacitarse, en repuestas en mejorar los servicios de calidad. El 75% de los propietarios odontólogos de las clínicas dentales son del género masculino, el 50% sus edades fluctúan entre 36 y 50 años. La madurez de la edad de los microempresarios en los negocios de las MYPES del rubro clínicas dentales se manifiesta como en cualquier negocio.

Sama (2014), en su trabajo de investigación titulado "propuesta de modelo de rentabilidad financiera para las PYMES exportadoras de la región Huánuco 2012”Sustentado en la Universidad Nacional Hermilio Valdizan, cuyo objetivo es: Proponer un modelo que apoye a mejorar el roe (rentabilidad financiera) de las pymes exportadoras de la región Huánuco, proponiendo un sistema de gestión interno eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior. Llegando a las siguientes conclusiones: Sobre la necesidad de conocer la información financiera, por los

distintos grupos de interés, esto tiene relación directa con la cultura administrativa o de entornos organizacionales, según la teoría de los sistemas, -en las Pymes exportadoras especialmente-, significó que en la cohorte de empresarios entrevistados el año 2012, un número representativo de estos han respondido estar de acuerdo con esta reflexión práctica. El análisis sobre la exactitud de la información financiera de las Pymes exportadoras, según la cohorte de empresarios del año 2012, el fenómeno de analizar y valorar los estados financieros, sirve para resumir de forma eficiente a las Pymes de la Región Huánuco, siendo este factor mencionado, -ciertamente-, de gran importancia para cualquier empresa en general.

Gamarra (2011), en su trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010” sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es, Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010. Llegando a las siguientes conclusiones: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 50% son del sexo masculino y el 60% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior universitario completa. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 50% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades no bancarias, en el año 2009, el 60% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, el 100% de encuestados que recibieron

créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y en los años 2009 y 2010, el 80% invirtieron sus créditos en activos fijos.

Venturo (2016), en su trabajo de investigación titulado; caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016."sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016.llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios, Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la MYPES son de género Masculino y solamente el 17 % son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las MYPES tienen estudios superiores técnica. Respecto a las características del financiamiento Se concluye que el 67% de los representantes de la MYPE su financiamiento es Ajeno y el 33% su financiamiento es propio; Se pudo obtener también que el 50% solicitaron su crédito en Cajas Municipales.

Mendoza (2016), en su trabajo de investigación titulado:"caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo - 2016".sustentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo es: Determinar características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial rubro Carpintería de la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.llegando a las siguientes: El 83% de los representantes de las MYPES tienen edades de 36 a 50 años y un 75% de los

representantes de las MYPES corresponden al género masculino y 75% tienen el grado de instrucción universitaria completa, sin embargo el 25 % tienen instrucción universitaria incompleta, lo que estaría indicando que las MYPES tienen representantes instruidos haciendo que las MYPES sean más competitivos , logrando las posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en la universidad. Los trabajadores de su negocio se capacitan en unos 73% y el 26.67% no se capacitan. El 83% se capacitaron por cuenta de la empresa y el 17 % se capacitan por cuenta del mismo trabajador. El 75% de los trabajadores han sido capacitados en el año 2015 y el 25% en el año 2016 han sido capacitados. El 100% consideran a la capacitación como una inversión. El 100% consideran a la capacitación como una mejora para la productividad. El 42% se capacitaron en marketing, el 17% en competitividad, el 8% se capacitaron en emprendimiento y el 33% se capacitaron en otros cursos.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Teoría del financiamiento

La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades. Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la Administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto. Sin embargo, pese a su consistencia formal, la práctica profesional

ha permitido acumular evidencias que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus inferencias. Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante. (Buyati, 2011).

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma.

Para Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido

por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

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

El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

2.2.2. Clasificación del financiamiento

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste

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

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

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

2.2.3. El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

2.2.4. **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

2.2.5. **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las

necesidades de cada una de las Partes. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- 2.2.6. **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- 2.2.7. **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- 2.2.8. **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

El objetivo principal del administrador financiero en cuanto a la estructura de financiamiento es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. También está referido a la consecución de fondos entre varias alternativas planteadas, de forma tal, de adecuar la misma a cifras que preserven en todo caso el valor total de la empresa. El uso de esta alternativa generará un costo, el cual estará representado por una tasa de interés, rentabilidad necesaria para que se

justifique el uso de esa fuente, preservando como equilibrio el valor actual de la firma. Las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera (Gitman, 1990).

2.2.9. Fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como: Bancos, Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el departamento de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3'741,6 millones, del cual S/. 1'252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y micro empresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012. Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001),

2.2.10. Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. Conger, L, (2009)

2.2.11. Cajas municipales de ahorro y crédito

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. Conger, L, (2009).

Coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo

2.2.12. Bancos

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos

dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.2.13. Fuentes de financiamiento informal

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. Alvarado J,(2001)

Comerciantes

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

Ahorros Personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades

para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. Palich L, (2007).

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

Prestamistas profesionales

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. Alvarado J, (2001)

2.2.14. Fuentes de financiamiento semiformal ONG

En el Perú las ONG más importantes son como programas de micro finanzas miembros de Cópeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Cópeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas. Conger L,(2009)

2.2.15. Teoría de la Rentabilidad

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la

empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario. (Preve, 2011)

2.2.16. Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

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

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 período, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es un 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.

Por otra parte, también es necesario definir el período de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable),

pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

2.2.17. Ratios de rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial; expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, lo más importantes y que estudiamos aquí son: Rentabilidad de las Inversiones, La Rentabilidad Neta del Patrimonio, La Rentabilidad de las ventas Netas, Rentabilidad de las inversiones

Este índice también denominado ROA (Return on Assets, o "Rentabilidad de las Inversiones") muestra la calidad de las inversiones que ha realizado la empresa, es decir, si las inversiones han sido eficaces entonces esta ratio será alto, caso contrario, será bajo. La empresa tiene la posibilidad de: Disminuir el capital de trabajo, para ello se puede: Mejorar el manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema JIT (Justo a Tiempo), Disminuir los créditos, Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e invertirlo mejor.

Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que producción mantenga menos inventarios, Disminuir los activos fijos. Para ello se puede: Subcontratar la producción, Incrementar la productividad (que permitirá

disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos). Licenciar o franquiciar (de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinarias, inmuebles y equipos).

2.2.18. Rentabilidad neta del patrimonio

Esta ratio mide aproximadamente la rentabilidad que han tenido las inversiones realizadas por los accionistas. Decimos aproximadamente, pues dado que en el denominador se ubica el patrimonio, éste contiene no sólo el monto aportado por los accionistas sino también las utilidades que ha ido generando la empresa, que se han ido reinvertiendo y las que posiblemente se reinvertirán (resultado del ejercicio).

Al fin de maximizar la rentabilidad neta del patrimonio la empresa podrá:

Incrementar el endeudamiento. Para ello la empresa puede:

Aumentar el crédito de los proveedores y otras fuentes no costosas, Conseguir nuevos préstamos (en condiciones favorables que permitan incrementar el apalancamiento financiero positivo), Efectuar un aplazamiento de créditos (siempre y cuando no perjudique la imagen de la empresa).

2.2.19. Rentabilidad de las ventas netas

De acuerdo con el esquema presentado de evaluación de situación de la empresa este más bien una ratio de utilidad. Sin embargo, por uso generalizado, mantendremos este nombre. Esta ratio refleja el porcentaje que se obtiene de utilidad con respecto a las ventas realizadas. A fin de maximizar esta rentabilidad se puede:

Incrementar el precio promedio o incrementar el volumen vendido en mayor

proporción que los costos y gastos relacionados. Para ello se puede: Diferenciar el producto, Segmentar el producto, Posicionar el producto, Minimizar los costos y gastos (de producción, ventas, administrativos, financieros, diversos, extraordinarios). Para ello se puede: Efectuar una innovación tecnológica que permita tener costos menores, Realizar un análisis de la cadena de valor a fin de determinar las debilidades de la empresa y tomar las medidas correctivas del caso que permitan disminuir los costos. Por ejemplo, revisar las condiciones con los proveedores a fin de tener menores costos. Disminuir garantías y servicios hasta el nivel permitido por los clientes, etc.

2.2.20. La Rentabilidad en el análisis contable

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

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos

financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.2.21. Análisis de rentabilidad

El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa de activos y capitales propios. Mide la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa.

Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa.

Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una

empresa con independencia de la financiación de los mismos.

La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de los activos. Se toma el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII), para evaluar el beneficio generado por activos independientemente de cómo se financia el mismo, sin con gastos financieros. “Por lo tanto, la rentabilidad económica, o rentabilidad sobre activos totales, mide la rentabilidad obtenida sobre la inversión total en un período determinado, considerando el margen de rentabilidad y la rotación de los activos.

2.2.22. La Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (Luna, 2010).

2.2.23. Teoría de Capacitación

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje que permite desarrollar las habilidades y destrezas de las personas, las cuales mejoran el desempeño en sus labores habituales. Según las empresas y

organizaciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes. Los beneficios primordiales de la capacitación para los trabajadores es eliminar los temores de las incompetencias, subir el nivel de satisfacción con el puesto y desarrollar un sentido de progreso. Dado que nuestro objetivo es analizar programas de capacitación y ver su impacto en la empleabilidad, orientados a las empresas caracterizadas como microempresas y pequeña, corresponde realizar una revisión de este concepto en la literatura. La capacitación basada en competencias se refiere a la capacidad real del individuo para dominar un conjunto de tareas inherentes a las funciones asignadas. Asimismo, es un proceso que se estructura a partir de la identificación de competencias realizadas en distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Al implementar un programa de capacitación, se brinda conocimientos a los trabajadores que les permita en la manera necesaria desarrollar su labor y ser capaz de resolver problemas durante su desempeño, de forma sistemática y organizada en función de objetivos definidos. (Delgado L, 2014).

2.2.24. Capacitación en condiciones de competencia Perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida,

específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (Sence, 2006).

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

Capacitación. Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Pro inversión, 2006).

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una

transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona Pro inversión.

2.2.25. Capacitación y desarrollo empresarial

Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005).

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (García, 2001)

El sistema nacional de capacitación debe basarse en principios que rigen las pautas para fijar o establecer las reglas o normas y las acciones por seguir (Gallo, 1999). En este contexto, un sistema de capacitación debe regirse por los siguientes principios:

El sistema está orientado a la demanda: la empresa es la que define sus

necesidades de capacitaciones referidas a los contenidos, horarios, materiales de estudio, etc.

Basarse en la oferta privada de capacitación, El Estado debe tener una participación activa cumpliendo varios roles: promotor, de la inversión en las personas por parte de las empresas por medio de incentivos; regulador, por medio de normas que fijan procedimientos, incentivos y sanciones a los actores del sistema; y uno subsidiario, que cumple por medio del otorgamiento de beca y la ejecución de programas sociales destinados a trabajadores con menos oportunidades.

2.2.26. MYPES

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana,¹ una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Cilloniz B, 2002)

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias

(UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art.

2.2.27. Características de las MYPES

El número de trabajadores: La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

Niveles de ventas anuales: La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Para Pro Inversión y ESAN (2007) entre las características comerciales y administrativas de las MYPES destacan las siguientes: Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Destaca su creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permite diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos, Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, Buscan apoyo de grupos de referencia, especialmente de familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

2.2.28. Clasificación de las MYPES por actividad económica

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas. Se clasifican en los siguientes puntos:

Servicios

Son aquellas empresas en las que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región, sin que el producto, objeto del servicio, tenga naturaleza corpórea. Rodríguez J, (2002)

El sector servicios representa el 37,0% de las MYPES en el Perú (441,445 empresas) sector que agrupa a las empresas que brindan servicios orientados tanto a las personas como a las empresas.

Comercio

Son el tipo de empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. Rodríguez J, (2002)

Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio. (CODEMYPE, 2010)

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en: Mayoristas: aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Las ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.

Minoristas o detallistas: aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.

Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional. (CODEMYPE, 2010), Comisionistas: son aquellas que se dedican

a vender artículos de los fabricantes, quienes le dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión.

En estas podemos encontrar a las MYPES que se dedican al mantenimiento y reparación de vehículos que tienen una participación del 7,5% de las mismas.

2.2.29. Elementos de una Micro y pequeña empresa

Proveedores

Para López, P. (2008) los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante.

Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Empleo

Barba, J. (2011) define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

Polanco, L. (2007). Cabe mencionar también que la mano de obra aunada al empleo representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. Existe la mano de obra directa como indirecta, la

mano de obra directa constituye el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores que están físicamente relacionados con el proceso productivo, sea por acción manual o por operación de una máquina o equipo. Mientras que existe una mano de obra indirecta que no se puede razonablemente asociar con el producto terminado o que no participa estrechamente en la conversión de los materiales en producto terminados.

Tecnología

Para Poveda, G. (2007) la tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios.

Así, “la tecnología se hace presente cuando se encuentran involucradas las seis y se da una interrelación entre las mismas”:

Machine: equipos, dispositivos, aparatos, instrumentos. Métodos: procedimientos enfocados a la obtención de un bien o servicio final.

ManPower: destrezas, capacidades, conocimiento práctico, habilidades que posee el personal de la empresa. Management: dirección y estructura organizacional. materiales: insumos, productos y otros elementos involucrados en la obtención del bien o servicio final. Money: inversiones en tecnología o rubros vinculados.

Producción

En términos generales, se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

Para precisar mejor, el concepto de producción se puede definir según diversos puntos de vista Zorrilla, S. (2004).

Desde el punto de vista económico, la producción es la elaboración de productos (bienes y servicios) a partir de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) por parte de las empresas (unidades económicas de producción), con la finalidad de que sean adquiridos o consumidos por las familias (unidades de consumo) y satisfagan las necesidades que éstas presentan.

Desde la perspectiva técnica, la producción se define como la combinación de una serie de elementos (factores de producción), que siguen una serie de procedimientos definidos previamente (tecnología) con la finalidad de obtener unos bienes o servicios (producto).

Desde la perspectiva funcional-utilitaria, la producción es un proceso mediante el cual se añade valor a las cosas, se crea utilidad a los bienes, es decir, se les aporta un valor añadido.

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

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

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

- 2.2.31. **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento.

2.3. MARCO COMCEPTUAL

2.3.1. Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. (Hernandez, 2002)

2.3.2. Capacitación

La capacitación es un proceso mediante el cual el personal adquiere habilidades que ayudan al logro de los objetivos de la organización. Debido a que este proceso está vinculado a diversos propósitos organizacionales, la capacitación puede darse de manera limitada o amplia. En sentido limitado, la capacitación proporciona a los empleados conocimientos y destrezas específicas e identificables para que los apliquen en sus puestos actuales. He aquí unas definiciones de capacitación: Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de

la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de habilidades. Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos. (Idalberto Chiavenato) Capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad Se puede señalar, entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. Capacitación Es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud. (Mendoza, 2001)

2.3.3. Rentabilidad

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en

general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori. (Sanchez, 2001)

2.3.4. MYPES

Por su parte define que una empresa MYPES es considerada como una unidad económica sea una persona natural o jurídica cualquiera sea su forma de organización, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. La Ley de Promoción y Formalización de la MYPES y Reglamento de la ley N° 28015 (2003), tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria. Dentro del Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y

Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas 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. (Vigil Lazo, 2013)

2.3.5. Ferretería

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general a un que también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeños tamaños como son: clavos, tornillos, y otros materiales de construcción. (Wikcionario, 2015)

III. METODOLOGÍA

La metodología es la teoría de los procedimientos generales de la investigación que describen las características que adopta el proceso general del conocimiento científico y las etapas en que se dividen dichos procesos. (Enzo, 2011)

3.1. Diseño de la investigación

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

No experimental

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

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las 10 MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

3.2. Población

La población en estudios es de 10 ferreterías dedicado a la venta de materiales de construcción,2017 quienes se encuentran ubicados en las siguientes direcciones mencionadas en el cuadro.

CUADRO N°1

POBLACION DE COMERCIANTES DE RUBRO DE FERRETERIAS EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO 2017

N°	Razón Social de Ferreterías	Dirección
1	Comercial Abad	Jr cayumba 240
2	Casa del Agricultor y Ganadero E.I.R.L	Jr caayumba 274
3	Ferretería y matizados DIAZ E.R.L	Jr caayumba 217
4	Ferretería Rudhayfre S.A.C	Jr sven Ericson 109
5	Ferreteria El Chato E.I.R.L	Jr Cayumba 204
6	Ferretería Bella Durmienteb E.I.R.L	Av. Tito Jaime 305
7	Ferretria Ramírez E.I.R.L	Av. Tito Jaime 346
8	Inversiones Selva S.A.C	Jr. Callao 558
9	Ferreteria Montero S.A.C	Av Agricultura 101
10	Ferretria casa del constructor S.R.L	Jr callao 518

FUENTE: Cámara de comercio 2017

Elaboración propia

3.3. Muestra

Se entiende por muestra conformado por las 10 MYPES al subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible. Es decir, representa una parte de la población objeto de estudio. de allí es importante asegurarse que los elementos de la muestra sean lo suficientemente representativos de la población que permitirá hacer generalizaciones.

CUADRO N°1

POBLACION DE COMERCIANTES DE RUBRO DE FERRETERIAS EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO 2017

N°	Razón Social de Ferreterías	Dirección
1	Comercial Abad	Jr cayumba 240
2	Casa del Agricultor y Ganadero E.I.R.L	Jr caayumba 274
3	Ferretería y matizados DIAZ E.R.L	Jr caayumba 217
4	Ferretería Rudhayfre S.A.C	Jr sven Ericson 109
5	Ferreteria El Chato E.I.R.L	Jr Cayumba 204
6	Ferretería Bella Durmienteb E.I.R.L	Av. Tito Jaime 305
7	Ferretria Ramírez E.I.R.L	Av. Tito Jaime 346
8	Inversiones Selva S.A.C	Jr. Callao 558
9	Ferreteria Montero S.A.C	Av Agricultura 101
10	Ferretria casa del constructor S.R.L	Jr callao 518

FUENTE: Cámara de comercio 2017

Elaboración propia.

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

3.4. Definición y Operacionalización de variables e indicadores Financiamiento:

La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades. Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la Administración

financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto. Sin embargo, pese a su consistencia formal, la práctica profesional ha permitido acumular evidencias que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus inferencias. Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante. (Buyati , 2011)

Rentabilidad:

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario. (Preve, 2008).

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables

1. Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPE	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos

		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
			Escala de medición

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. **Técnica:** a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue la encuesta para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

3.5.2. Instrumentos

Para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 17 preguntas.

3.6. Plan de análisis

Esta investigación es de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, por lo tanto, el tratamiento estadístico será lo siguiente: para recojo de información se utilizará el instrumento del cuestionario, en la misma se presentará en tabla de frecuencia y

	<p>período 2016?</p>	<p>principales características del perfil de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2017. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2017. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2017. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2017</p>	<p>en la realidad en el momento en que se recogió la información</p>		
--	----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	--	--

3.8. Principios éticos

3.8.1. Respeto para las personas

El respeto es la actitud mediante la cual uno tiene en cuenta, en sentido profundo, las personas, muestra consideración por sus derechos y está abierto a aprender de ellas. Implica conocer el propio valor y el de los demás.

3.8.2. La beneficencia

La beneficencia es la ayuda social o económica desinteresadamente que se presta a las personas y que la lleva a hacer y promover el bien entre su entorno y asimismo para el prójimo. Ayudar y asistir a quienes más lo necesitan es la misión de quienes se encuentran alcanzados. Tiene el objetivo de ayudar a quienes lo necesitan, ya sea.

3.8.3. La no maleficencia

El concepto de no maleficencia significa no hacer daño. Tradicionalmente, es un principio esencial de la ética médica y forma parte del juramento hipocrático (un juramento que hacen los nuevos médicos en muchos países). Un ejemplo de acción no maleficente sería suspender el tratamiento con un fármaco del que se sabe que es perjudicial o negarse a administrar un fármaco a un paciente si no se ha demostrado su eficacia.

El principio de maleficencia es a veces incluido en el de beneficencia, pero la obligación de no hacer daño intencionadamente es totalmente distinta a la obligación de hacer el bien a los demás. El principio de no maleficencia generalmente se explica a través del concepto del daño.

3.8.4. La justicia

La justicia es un conjunto de valores esenciales sobre los cuales debe basarse una sociedad, se conoce como la costumbre o la inclinación de dar a cada uno lo que le corresponde. Buscar la justicia es obligación de todas las personas. Y es la forma de resolver los conflictos que dejaría satisfecha a cualquier persona inteligente.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

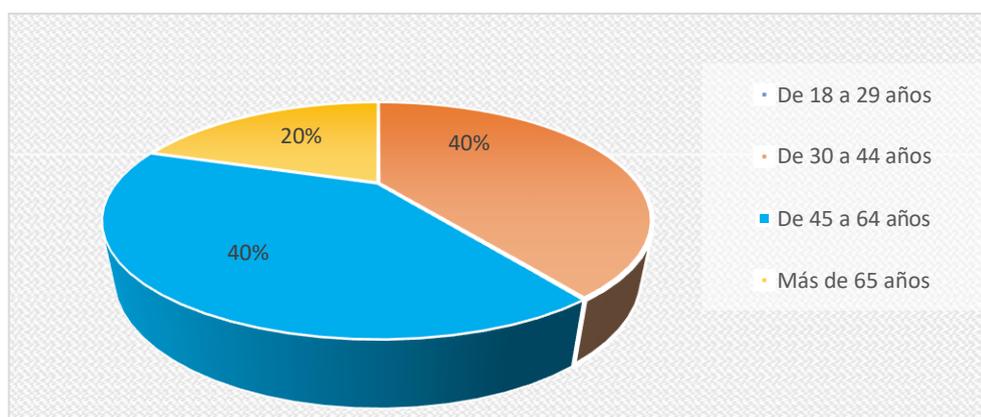
4.1.1. Respecto al perfil de los microempresarios y/o Representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 29 años	0	0.0
De 30 a 44 años	4	40.0
De 45 a 64 años	4	40.0
Más de 65 años	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

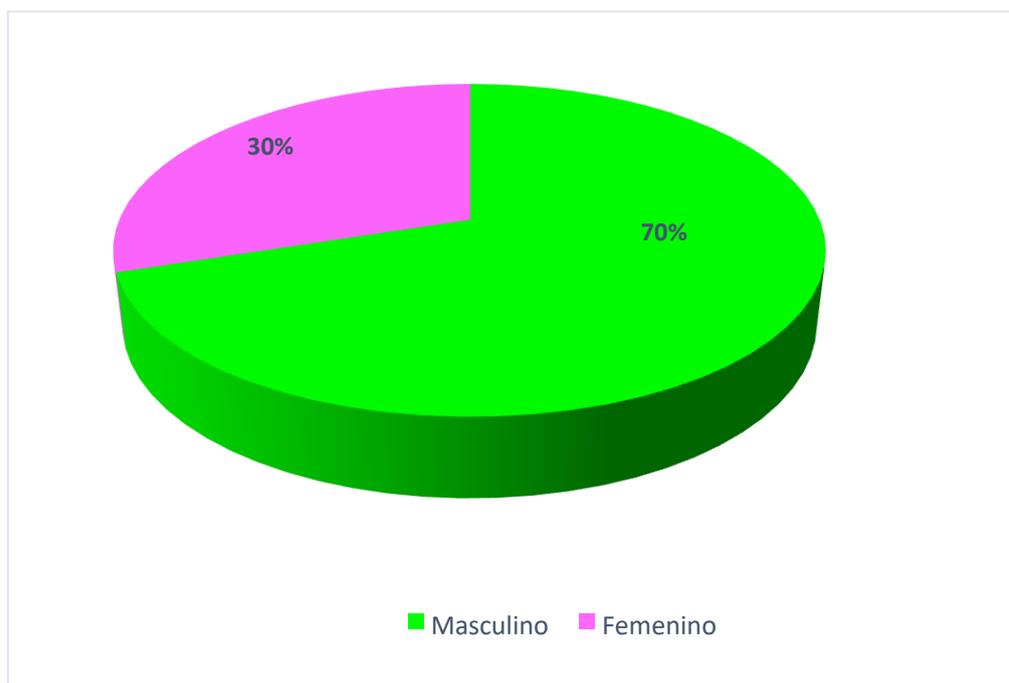
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 10 propietarios encuestados en un 40% están en la edad de 30 a 44 años, el 40% están en la edad de 45 a 64 años y de la misma forma en un 20% de 18 a 29 años de edad.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	70.0
Femenino	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 4.

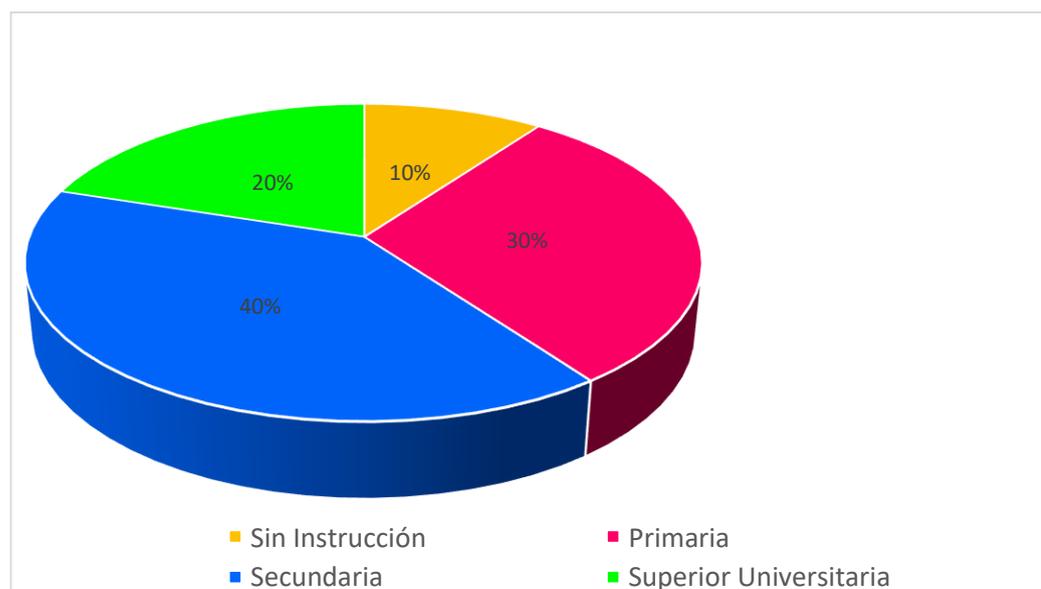
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que, de los 10 propietarios encuestados, el 70% son de género Masculino y el 30% son género Femenino.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	1	10.0
Primaria	3	30.0
Secundaria	4	40.0
Superior Universitaria	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 40% de los propietarios tienen una instrucción secundaria y el 30% en educación primaria y el 20% de una instrucción superior Universitario y el 10% sin instrucción.

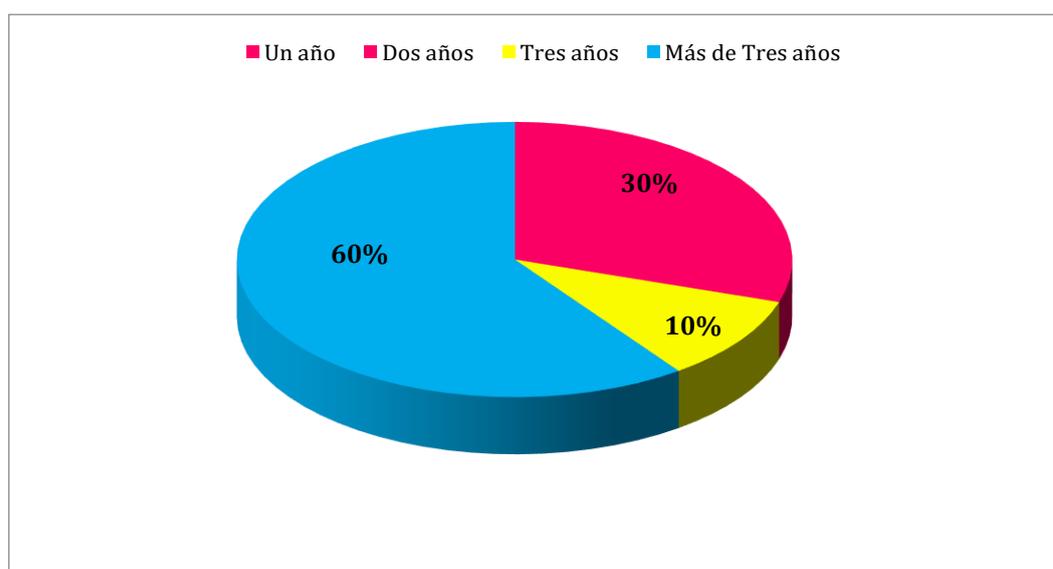
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Tiempo de Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	3	30.0
Tres años	1	10.0
Más de Tres años	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.



Fuente: Tabla 6.

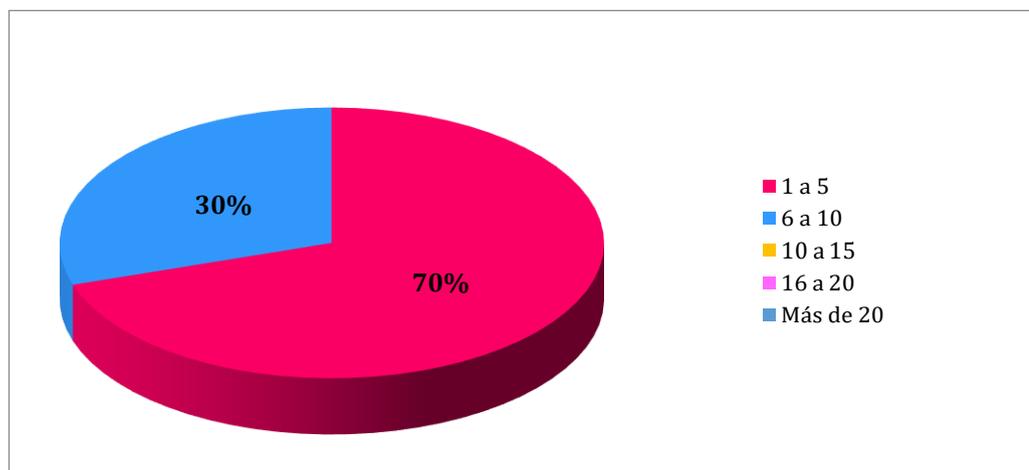
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 10 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 60 % más de 3 años, y el 30% en 2 años, y en 10% en tres años.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	7	70.0
6 a 10	3	30.0
10 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.



Fuente: Tabla 7.

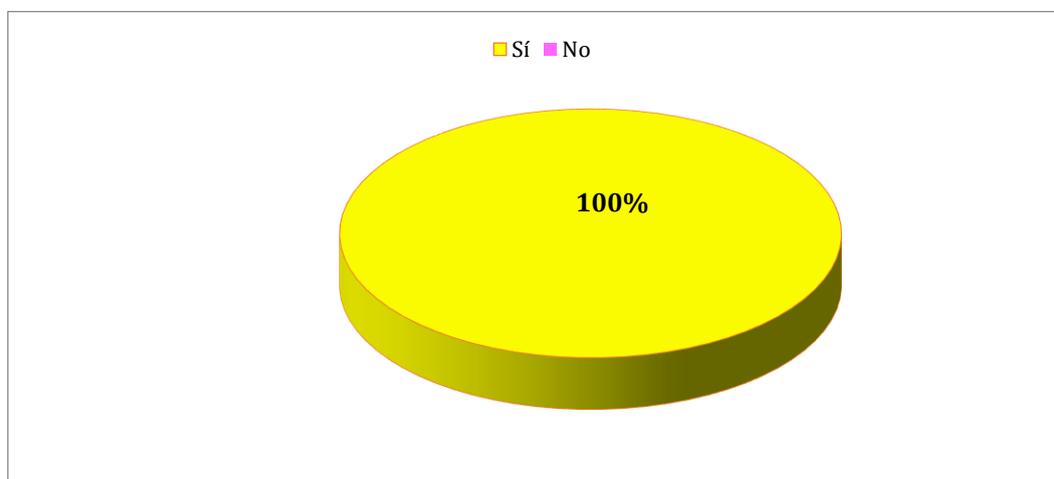
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 10 propietarios o representantes tienen un 70% de trabajadores de 1 a 5, un 40% de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	100.0
No	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.



Fuente: Tabla 8.

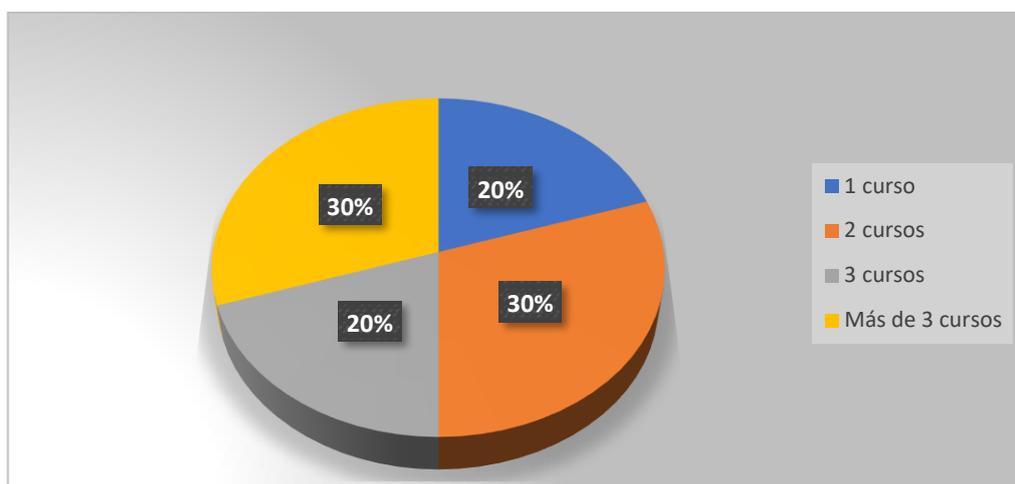
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 10 propietarios o representantes encuestados de las MYPES sí han recibido capacitación los cuales abarcan un 100%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	2	20.0
2 cursos	3	30.0
3 cursos	2	20.0
Más de 3 cursos	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.



Fuente: Tabla 9.

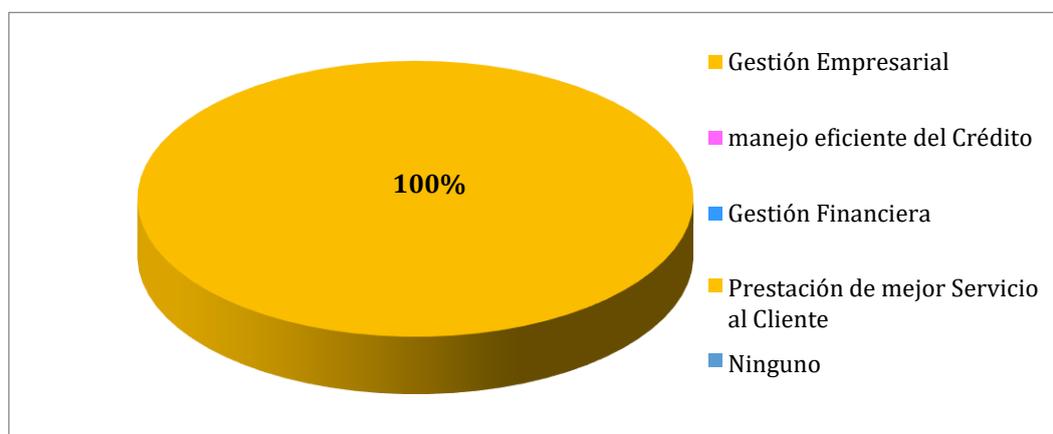
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los 10 representantes legales de las MYPES encuestadas, el 30% pertenece a los que tuvieron más de 3 cursos de capacitación, mientras que el 30% pertenecen dos cursos y el 20% pertenece a los que tuvieron los que tuvieron dos cursos de capacitación, el 20% pertenece a los que tuvieron un curso de capacitación.

Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	0	0.0
manejo eficiente del Crédito	0	0.0
Gestión Financiera	0	0.0
Prestación de mejor Servicio al Cliente	10	100.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 100% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

4.1.3 Respecto al financiamiento

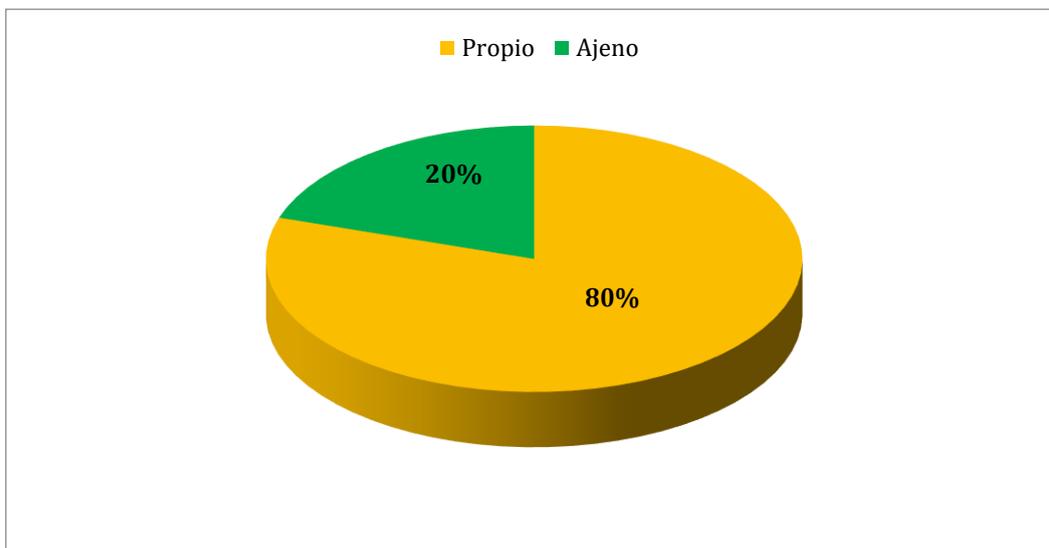
Tabla 11. Tipo de financiamiento de las MYPES.

Tipo de Financiamiento

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	8	80.0
Ajeno	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 09. Tipo de financiamiento de las MYPES.



Fuente: Tabla 11.

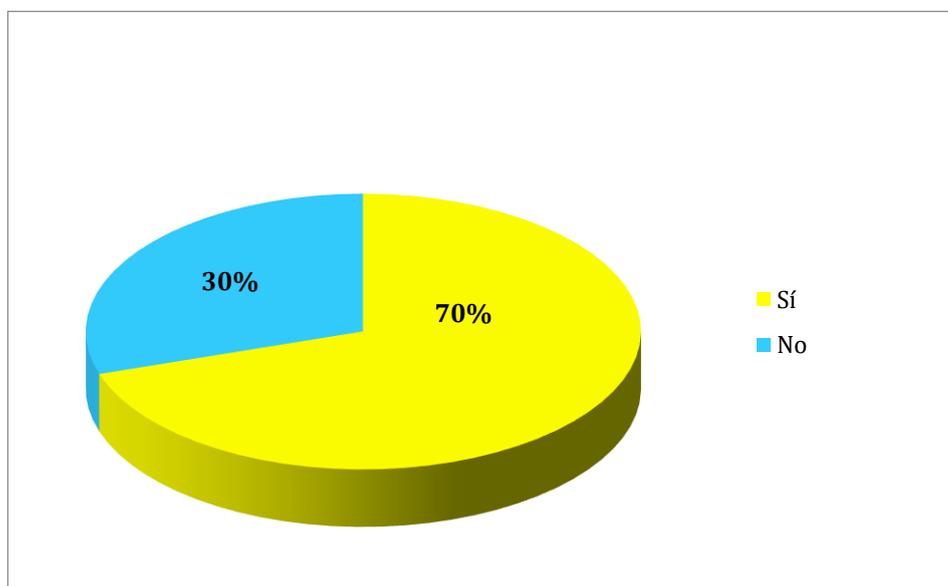
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 80% del financiamiento de las MYPES es propio, mientras que el 20% es ajeno.

Tabla 12. Solicitó crédito para su negocio.

Solicitó	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	70.0
No	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 10. Solicitó crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

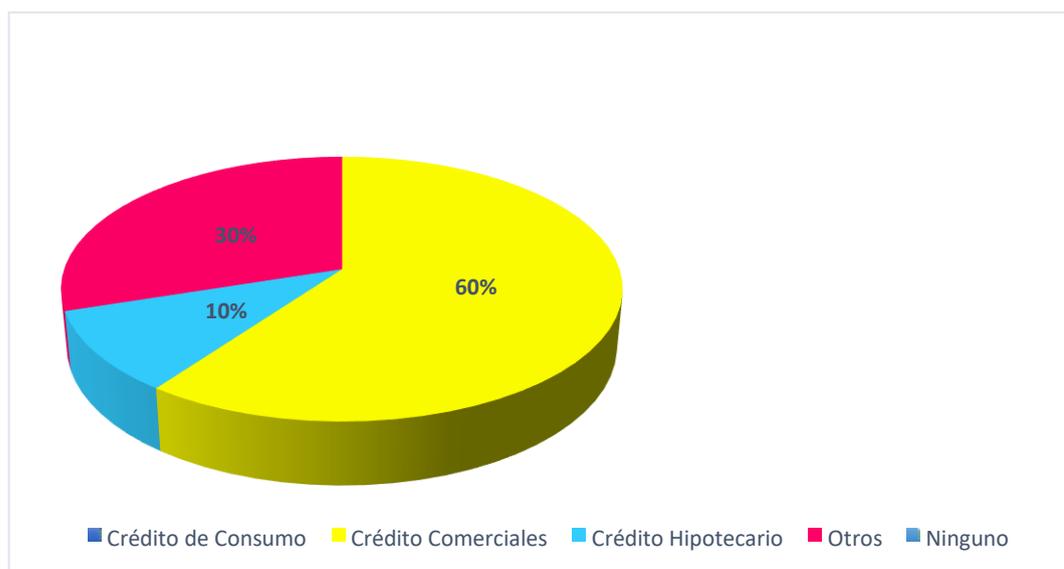
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 70% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio, mientras que el 30% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Tipo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de Consumo	0	0.0
Crédito Comerciales	6	60.0
Crédito Hipotecario	1	10.0
Otros	3	30.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

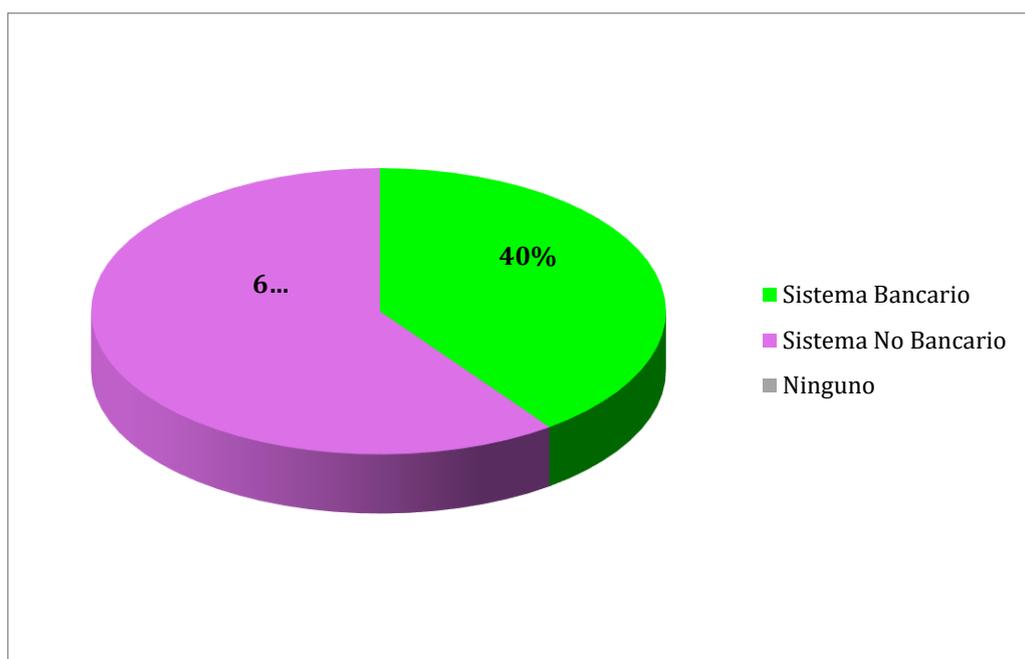
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 60% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron de créditos comercial, el 30 % obtuvieron otros créditos, y el 10% obtuvo créditos hipotecarios.

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.

Instituciones Financieras	Frecuencia	Porcentaje
Sistema Bancario	4	40.0
Sistema No Bancario	6	60.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 14.

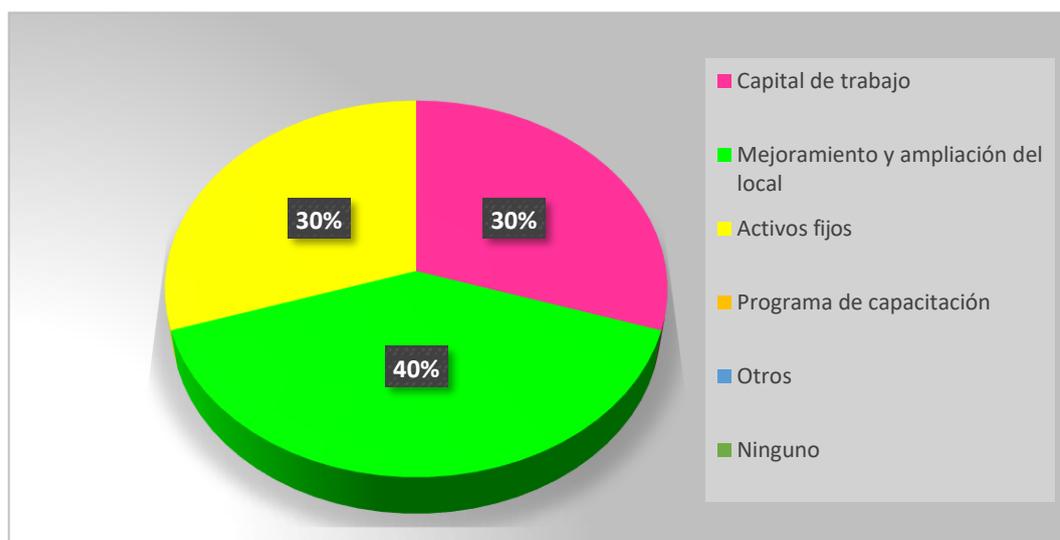
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 60% de los microempresarios no han obtenido su crédito del sistema bancario, y el 40% han obtenido su crédito del sistema Bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	3	30.0
Mejoramiento y ampliación del local	4	40.0
Activos fijos	3	30.0
Programa de capacitación	0	0.0
Otros	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 40% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero en mejoramiento y ampliación del local, un 30% representa el Activo Fijo, y un el 30% representa el Capital de Trabajo.

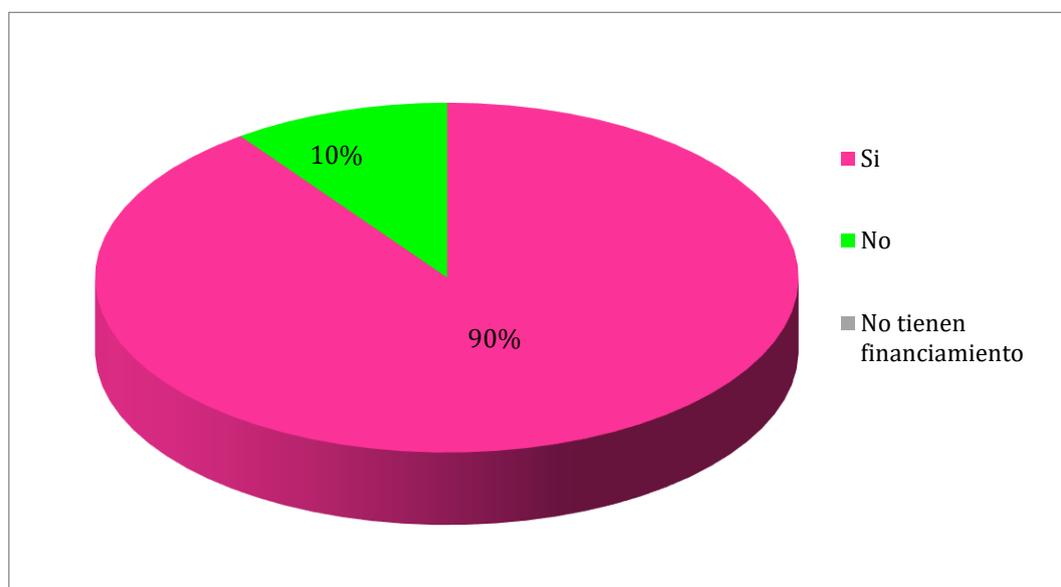
4.1.4. Respecto a la rentabilidad

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad por el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90.0
No	1	10.0
No tienen financiamiento	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 19.

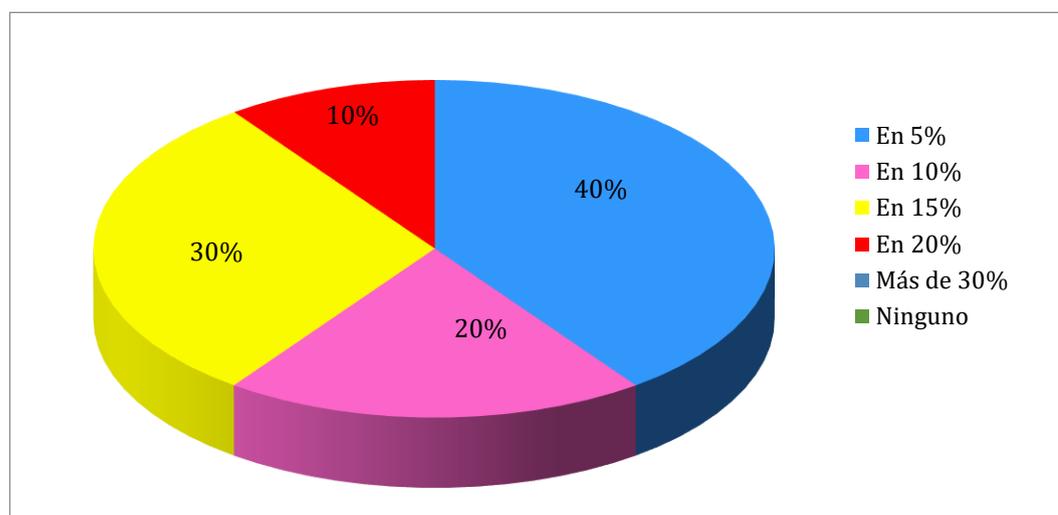
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 90% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad, y un 10% no opina ya que no obtuvo ningún crédito.

Tabla 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	4	40.0
En 10%	2	20.0
En 15%	3	30.0
En 20%	1	10.0
Más de 30%	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

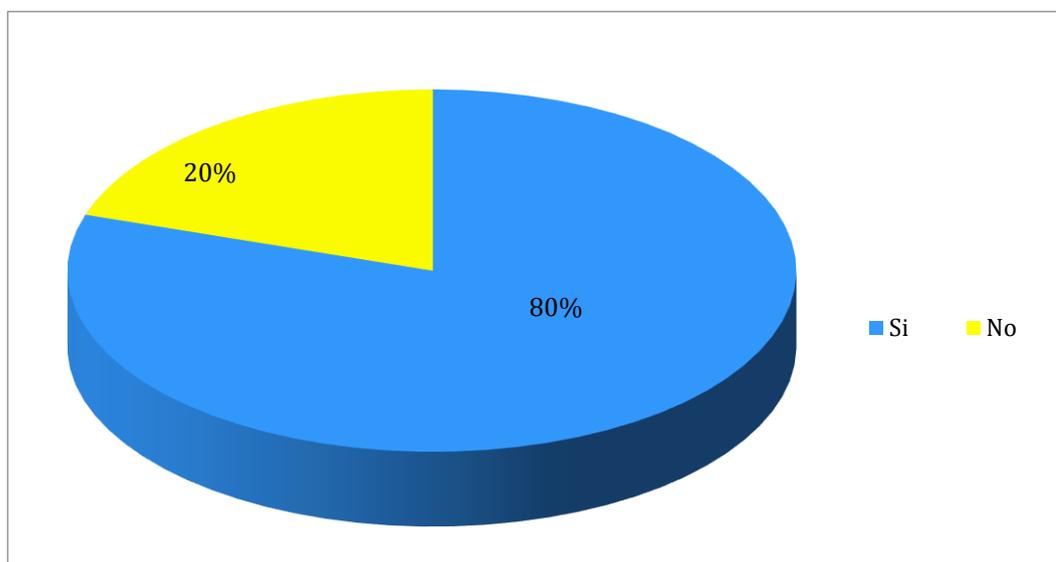
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 40% de los Microempresarios encuestados mejoró en un 5% su rentabilidad, el 30% de los microempresarios mejoró en 15%, mientras que el 20% mejoró en 10%, y un 10% de los encuestados mejoró en 20%

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal

Mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80.0
No	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.



Fuente: Tabla 21.

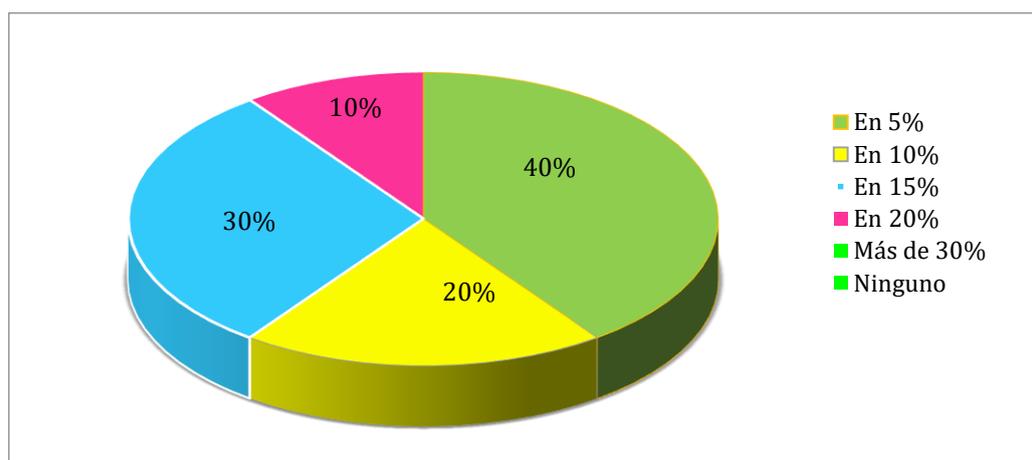
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 80% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 20% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

Tabla 22. En cuánto mejoró su rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	4	40.0
En 10%	2	20.0
En 15%	3	30.0
En 20%	1	10.0
Más de 30%	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 20. En cuánto mejoró su rentabilidad.



Fuente: Tabla 22.

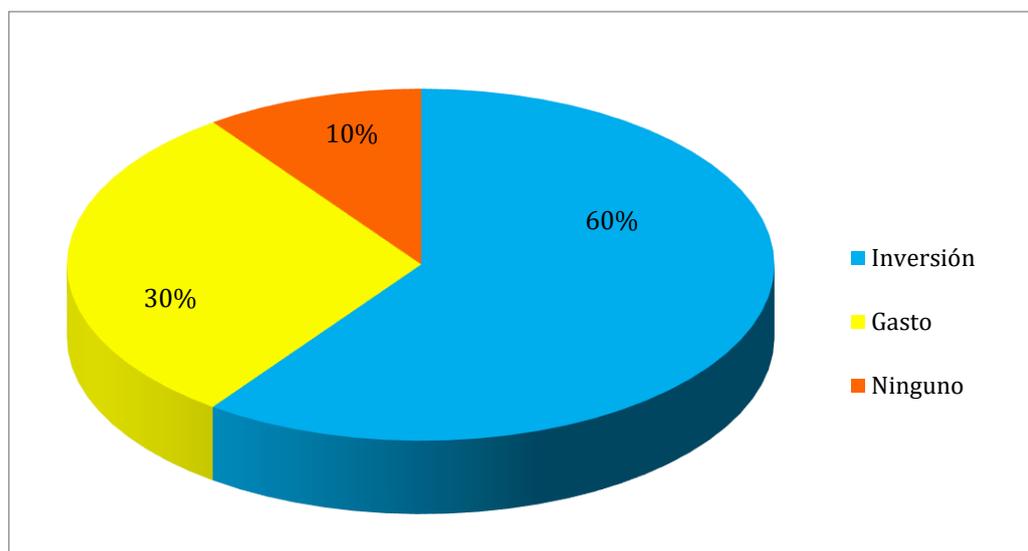
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 40% de los microempresarios encuestados mejoró su Rentabilidad un 5%, y mientras el 30% de los microempresarios encuestados mejoró un 15%, mientras que el encuestado del 20% mejoró un 10% y mientras del 10% opinan que mejoró la Rentabilidad un 20%.

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	6	60.0
Gasto	3	30.0
Ninguno	1	10.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados considera que es una inversión y el 30% considera que que es un gasto, y el 10% considera que es ninguno.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a las características de las MYPES

El 70% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de comercio hace más de 5 años (Ver Tabla 1). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Tantas (2010), Vásquez (2008), Sagastegui (2010), donde el 100%, 72% y 100% tienen más de tres años en el sector comercio, turismo y servicios, respectivamente.

El 60% de la MYPES, tienen entre 1 a 5 trabajadores y el 40% tienen entre 6 a 10 trabajadores (Ver Tabla 1). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

4.2.2. Respecto a los Empresarios

De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 45 y 60 años (Ver Tabla 2) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados por Tantas (2010), Reyna (2008), Vásquez (2008), Sagastegui (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPES estudiadas es de 40 años, 52 años, 42, 40 años; 41 años respectivamente.

El 30% de los representantes legales son del sexo femenino (Ver Tabla 2), lo que no contrasta con Sagastegui (2010), Tantas (2010), más o menos concuerda con los resultados encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2008), en donde los representantes legales de la MYPES estudiadas fueron

del sexo masculino en 100%, 54%, respectivamente, El 30% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria (Ver Tabla 2), lo que contrastan con los resultados encontrados por Tantas (2010), Vásquez (2008), Sagastegui (2010), en donde los microempresarios estudiados: el 42,9%, 54% y el 33,33%, tienen grado de instrucción superior universitaria respectivamente.

4.2.3. Respecto al Financiamiento

El 50% de los empresarios recibieron entre 15,000 y 35,000 nuevos soles y el 10% recibieron más de 35,000 nuevos soles. Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Tantas (2010), Reyna (2008), en donde el monto promedio recibido por las MYPES estudiadas fue de 10,000 y 24,111 soles.

El 60% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 66,67% del Banco Continental BBVA, (Ver Tabla 3), estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Sagastegui (2010), Tantas (2010), en donde el 67% y el 100%, recibieron créditos del sistema bancario respectivamente.

El 33,33% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos, el 50% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo, y el 16,67% en mantenimiento del local (Ver Tabla 3). Estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Sagastegui (2010), Tantas (2010), Reyna (2008), que fueron: capital de trabajo 50%, 66,67%, activos fijos 33,33% y el 16,67% en mantenimiento del local respectivamente.

El 60% de los microempresarios dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Esto estaría implicando que los microempresarios encuestados estarían estableciendo una relación entre financiamiento (crédito) y rentabilidad empresarial. Así mismo, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Tantas (2010), Vásquez (2008), en donde el 100% y 60%, manifestaron que el crédito recibido incrementó la rentabilidad empresarial.

4.2.4. Respecto a la Capacitación

El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos (Ver Tabla 4), lo que no contrasta con (2010), Vásquez (2008), Sagastegui (2010), en donde el 100%, 68% y 50%, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

El 70% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de Inversión del financiamiento– Administración, y el 20% en marketing.

Empresarial, respectivamente; y el 10% han recibido capacitación en otros cursos no especificados. (Ver Tabla 4). Estos resultados son diferentes a los encontrados por Sagastegui (2010), Tantas (2010), Reyna (2008), donde el 66,67% se capacitaron en Inversión del crédito financiero, 33,33% en marketing empresarial, el 14,3% se capacitaron en manejo empresarial y marketing, el 71,4%, en otros cursos no especificados y 66,7%, recursos humanos marketing 55.6%, seguridad 55,6%, manejo empresarial 44,4% e inversiones 11,1%.

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación (Ver Tabla 4), lo que contrasta con Sagastegui (2010), Tantas (2010), donde el 66.7%, y el 100% recibieron capacitación, sus resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez (2008), donde el 42% de las MYPES encuestadas, su personal recibió una capacitación, destacando el rubro hoteles con 68,4%.

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión. (Ver Tabla 4), lo que contrasta con Sagastegui (2010), Tantas (2010), donde el 83% y el 100%, señalan ser una inversión, sus resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (2008), donde el 68% de la muestra estudiada indicó que la capacitación recibida por su personal fue considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94,7%.

El 100% de los representantes de las MYPES, el 80% de su personal fue apacitado en servicios y atención al cliente, y el 20% en eficiencia en el trabajo (Ver Tabla 4). Estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Sagastegui (2010), Vásquez (2008), que fueron: 75% y 54% respectivamente.

4.2.5. Respecto a la Rentabilidad Empresarial

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en el año 2013 (Ver Tala 5), lo que contrasta con los resultados encontrados por Sagastegui (2010), Tantas (2010), en donde el 100% y 100%, de las MYPES encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial. El 100% de los

microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas (Ver Tabla 5), lo que contrasta con los resultados encontrados por Sagastegui (2010), Tantas (2010), donde el 83% y 100% de las MYPES encuestadas manifestaron que, la capacitación si mejoro su rentabilidad.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro de ferretería de la provincia de Leoncio Prado, periodo 2015, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

5.1. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 60% se dedican al negocio por hace más de 3 años respectivamente.

El 70% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 30% Tienen de 6 a 10 trabajadores. De las MYPES encuestadas el 60% se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia.

5.2. Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 40% Oscilan entre 30 a 44 años de edad, y el 40% está de 45 a 64 años, y el 20% está más de 65 años.

El 70% son de sexo masculino, y el 30% son femenino. El 40% tiene secundarios completa, el 30% prim aria completa y el 20%, Tiene estudios Universitarios y el 10% no tiene estudios.

5.3. Respecto al Financiamiento

El 70% de los empresarios encuestados recibieron créditos. Y el 30% no recibieron créditos.

El 30% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito; siendo el 40%

Del sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 60% de la caja Trujillo.

El 30% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 30% en capital de trabajo.

5.4. Respecto a la Capacitación

El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

El 30% de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron dos veces, el 20% se capacitó tres veces y una vez el 20% y el 30% se capacitación más de tres veces.

El 100 % de los representantes de las MYPES, el 100% de su personal fue capacitado en prestación de mejor servicio y atención al cliente.

Al respecto si la capacitación a mejorado la rentabilidad de la empresa el 80% dijeron que sí, y mejoro la rentabilidad del negocio y ha incrementado a causa de la capacitación de los trabajadores y 20% dijeron no mejoro la rentabilidad.

5.5. Respecto a la Rentabilidad

El 90% de las MYPES manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa y el 10% manifiestan q no ha mejorado su rentabilidad.

El 80 % de los micro empresario encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 20% manifiesta que la capacitación no ha mejorado su rentabilidad.

VI. RECOMENDACIONES

6.1. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores

Realizar y implementar campañas de la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Asimismo, se debería empezar a realizar estudios para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a sus trabajadores.

6.2. Respecto al financiamiento

Realizar estudios relacionados entre financiamiento y rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas del poco financiamiento que reciben las Mypes y deben estar orientado a impulsar el desarrollo empresarial.

6.3. Respecto a la capacitación

La capacitación es importante para realizar el acercamiento de la separación de los ingresos y egresos empresariales a los dueños de las mypes, asimismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial. Así como también estudios explicativos para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a su personal.

6.4. Respecto a la Rentabilidad

Es el eje principal de las MYPES por lo general debe estar orientado al incremento periódico lo que genera el crecimiento empresarias. Para ello el representante del Pymes debe tener ideas consisas y claras y subjetivas de lo que quiere para su establecimiento y como cumplir dichos objetivos

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Amadeo, (2013), En su tesis la “determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”,http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Buyati, O. D. (2011). www.osmarbuyatti.com/Libros/ind_de_lib/2011/Drimer.pdf:
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/cuadcimbage/cuadcimbage_n14_03.pdf

Delgado, (2011), En su tesis “incidencia del financiamiento para la pequeña y mediana empresa del rubro de construcción en la ciudad de los Teques”,
<http://es.slideshare.net/dorisdeldgadofinanzas/dorisdeldgado>

Delgado L, S. C. (2014).
repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/.../2/delgado_ls-pub-tesis.pdf:
http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/322721/2/delgado_ls-pub-tesis.pdf

Cilloniz B, F. (2002). gerenciaempresarial.wikispaces.com/file.
<https://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>

Hernandez. (2002).
www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/.../04ramonlecuona.pe:
<http://www..economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf>

Gitman, L. (1990). tesis.ula.ve/postgrado/tde_busca/archivo.php?codArchivo=4375:
http://te-sis.ula.ve/postgrado/tde_busca/archivo.php?codArchivo=4375

Garcia.(2001).sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v04_n2/.../a10v4n2.pdf.pdf:http://sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v04_n2/pdf/a10v4n2.pdf.pdf

Lozano, (2014), En su tesis caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011, <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/446/287>

Luna.(2010)dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/.../1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf:<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>

Rengifo, (2011), En su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de callería-provincia de coronel portillo, periodo 2009-2010”,<http://slideshowes.com/doc/1347381/universidad-cat%C3%B3lica-los-%C3%A1ngeles-de-chimbote>

Saavedra, (2010), en su tesis “fuentes de financiamiento utilizados ´por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo, estado Trujillo “http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf

Vásquez, (2007), En su tesis “incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071520.pdf>.

Preve.(2011).erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../16285520150119101953.pdf:<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071545.pdf>

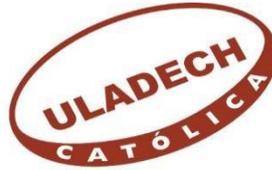
Sanchez. (2001) www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.htm>

Vigil Lazo, Y. (29 de Octubre de 2013). www.elanalista.com/?q=node/195:
<http://www.monografias.com/trabajos58/mypes/mypes.shtml>

Wikcionario. (02 de Septiembre de 2015). es.wikipedia.org/wiki/ferreteria:
<https://es.wikipedia.org/wiki/ferreter%C3%ADa>

.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERIA.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado.....

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado

Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 20 a 35 años () De 36 a 50 años () Más de 51 años ()

I.2 Sexo: a) Masculino.... b) Femenino

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

c) Secundaria..... ()

- d) Superior universitaria..... ()
- e) Otro.....()

II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

- Un año () Dos años () Tres años () Más de
Tres años ()

2.2. ¿Con cuánto personal cuenta su empresa?

- 1 a 5 () 6 a 10 () 11 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

2.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

- Sí.... () No.... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

- a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del
Crédito..... ()

- c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor
Servicio al cliente... ()

e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su Mype?

Propio () Ajeno ()

1.2.¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

1.3.¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

1.4.¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar institución.....

1.5.¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

- a) Capital de trabajo.%
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %
- c) Activos fijos %
- d) Programa capacitación %
- e) Otros.....% Especificar

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Por qué?.....

FERRETERIA

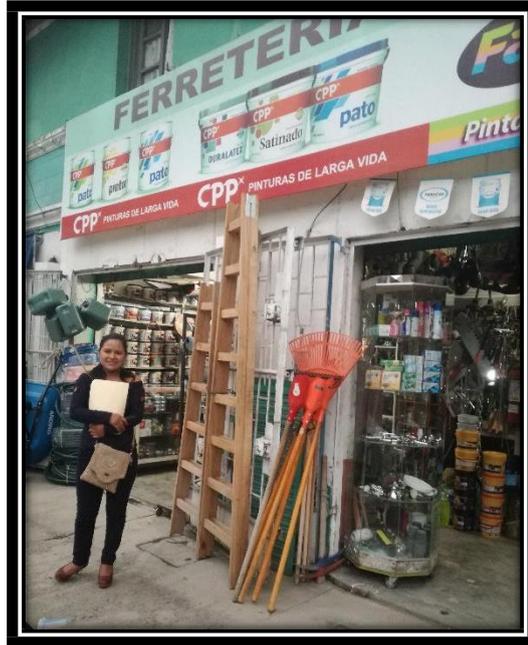


Imagen N°1



Imagen N° 2