



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO,
RUBRO HOTELES - HUARAZ, 2016.

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

AUTOR:

BACH. ANDRÉS LUCAS BONIFACIO FELIPE

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SANCHEZ

HUARAZ – PERU

2017

**Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad
en las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro hoteles
– Huaraz, 2016**

Hoja de Jurado Evaluador de Tesis

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rastha Lock

Miembro

Agradecimiento

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

A la Universidad Católica “LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE”, por darme la Oportunidad de Estudiar y ofrecerme los conocimientos adquiridos en sus aulas, así poder cumplir uno de mis grandes sueños.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez por su visión crítica en muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión docente, por sus consejos, que ayudan a fomentar como persona e investigador.

Andrés Lucas.

Dedicatoria

A mis Padres Juan Bonifacio y Paola Felipe con todo cariño que hizo todo en la vida para que pueda lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano en los momentos más difíciles.

A mi Hija Nahira, quien me da la fortaleza necesaria para continuar con la humildad que mi corazón pueda emanar y que me inspira a ser mejor como persona y profesionalmente.

Andrés Lucas.

Resumen

En la investigación desarrollado se propuso la siguiente problemática ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector servicio, rubro hoteles en el distrito de Huaraz, 2016?, y para ello se estableció el objetivo general en: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las MYPE, a los cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mype.

Abstract

In the research developed, the following problem was proposed: What are the main characteristics of financing, training and profitability in the Mypes of the service sector, hotels in the district of Huaraz, 2016? Describe the main characteristics of financing, training and profitability in the Mype field of study. The methodology used is the quantitative approach. The level was descriptive simple, non-experimental and cross-sectional, in addition the population and sample was made up of the 23 owners and / or legal representatives of the MSEs, who were asked 24 questions and the survey was used and Thus reaching the following results of greater relevance. Regarding financing, 87% have third-party financing, 48% turn to non-bank entities, 100% say they have obtained financing requested, 65% obtained short-term loans, 39% tell us that they have invested in I work the loan obtained. Regarding the training, 61% had training for the granting of credit, 17% were trained in more than 2 courses, 65% say that their staff has been trained, 70% say that training is an investment. Regarding the profitability, 91% consider that their profitability has improved with the financing, 70% say that with the training increase their profitability and 44% say that their profitability has not decreased in the study period. In conclusion, it is demonstrated that financing and training are related to the achievement of good profitability; In accordance with the results obtained from the sample through the measuring instruments that are positively related to the theoretical framework.

Key words: Financing, training, profitability and Mype

Contenido

	Pag.
TÍTULO DE TESIS	II
HOJA DE JURADO EVALUADOR DE TESIS	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
RESUMEN	VI
CONTENIDO	VIII
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	18
2.1 ANTECEDENTES.....	18
A Nivel Internacional	18
A Nivel Nacional.....	22
A Nivel Regional.....	25
A Nivel Local	27
2.2 BASES TEÓRICAS.....	31
2.2.1 Teoría del Financiamiento.....	31
2.2.2 Teorías de Capacitación	35
2.2.3 Teorías de Rentabilidad.....	40
2.3 MARCO CONCEPTUAL	42
2.3.1 Financiamiento	42
2.3.2 Definición Capacitación	48

2.3.3	Definición Rentabilidad.....	54
2.3.4	Empresa	57
2.3.5	Definición Micro y Pequeña Empresa (MYPE).....	64
2.4	HIPÓTESIS	69
III.	METODOLOGÍA.....	70
3.1	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	70
3.1.1	Tipo.....	70
3.1.2	Nivel.	70
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:.....	70
3.2.1	No experimental:	70
3.2.2	Descriptivo:	70
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA	71
3.3.1	Población:	71
3.3.2	Muestra:.....	71
3.3.4	Criterio de Exclusión:.....	71
3.4	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	72
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	75
3.5.1	Técnicas.....	75
3.5.2	Instrumentos.	75
3.6	PROCESAMIENTO DE DATOS:	75
3.7	MATRIZ DE CONSISTENCIAS	76
3.8	PRINCIPIOS ÉTICOS.....	78
3.8.1	Principio de consentimiento informado:	78
3.8.2	Principio de respeto a la dignidad humana:.....	78

3.8.3	Principio de justicia:	78
3.8.4	Principio de confidencialidad:	79
3.8.5	Principio de honestidad:	79
IV.	Análisis de Resultados.....	80
4.1	RESULTADOS.....	80
4.1.1	Financiamiento	80
4.1.2	Capacitación	85
4.1.3	Rentabilidad.....	90
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS	92
4.2.1	Respecto a la descripción del financiamiento de las Mype.....	92
4.2.2	Respecto a la Descripción de la Capacitación en las Mype.	94
4.2.3	Respecto a la Descripción de la Rentabilidad de las Mype.....	95
V.	CONCLUSIONES.....	97
5.1	CONCLUSIONES	97
5.1.1	Relación al Financiamiento	97
5.1.2	Respecto a la capacitación.....	97
5.1.3	Respecto a la rentabilidad.....	98
5.2	RECOMENDACIONES.....	99
5.2.1	Respecto al financiamiento.....	99
5.2.2	Respecto a la Capacitación	100
5.2.3	Respecto a la Rentabilidad	100
VI.	Referencias Bibliográficas	102
	ANEXOS	108
	ENCUESTA.....	109

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	115
RESPECTO A FINANCIAMIENTO.....	115
Figura 01: forma de financiamiento.	115
Figura 02: nombre de la entidad.	115
Figura 03: nombre de entidades que ofrecen mayores facilidades de financiamiento.	116
Figura 04: número de veces que solicita financiamiento.	116
Figura 05: nombre de entidad que facilito el crédito.	117
Figura 06: otorgamiento del crédito requerido	117
Figura 07: tiempo de crédito.....	118
Figura 08: tasa de interés.	118
Figura 09: entrega de monto solicitado.	119
Figura 10: monto de crédito solicitado.	119
Figura 11: inversión del crédito.....	120
RESPECTO A CAPACITACIÓN	120
Figura 13: cantidad de capacitaciones recibidas.	121
Figura 14: temas de capacitación.	121
Figura 15: capacitación del personal.	122
Figura 16: cantidad de cursos que recibió el personal.....	122
Figura 17: año de mayor capacitación.	123
Figura 18: la capacitación es inversión.	123
Figura 20: temas de capacitación del personal.	124
RESPECTO A LA RENTABILIDAD	125
Figura 21: financiamiento mejora la rentabilidad.	125

Figura 22: la capacitación mejoró la rentabilidad.	125
Figura 23: mejora de la rentabilidad en el último año.....	126
Figura 24: la utilidad disminuyó en el último año.....	126

I. Introducción

El presente trabajo de investigación, tiene por finalidad describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio hoteles Huaraz, 2016. Actualmente la Pequeña y Micro Empresa tiene un rol muy importante en la producción de empleo en el país, los trabajos de investigación estadística reflejan este comportamiento, al destacar que una alta proporción de los establecimientos productivos, así como el nivel de ocupación se originan en establecimientos de pequeña escala. Numerosas investigaciones reconocen la importancia de este sector y su incidencia en el producto bruto interno (PBI) y como participan económicamente en las transacciones que se realizan entre las unidades extractivas, de transformación, de comercio y servicios respectivamente. Paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro País, constituyéndose en la base empresarial más importante del País, considerada también como generadora de empleo. Los micro empresarios requieren capacitación especializada en temas gerenciales; sin embargo existe una gran deficiencia en esta, debido a aspectos de desinterés, desconocimiento o poca importancia de la misma, todo ello limita el desenvolvimiento competitivo y resolutivo en el mercado, una empresa nueva o en camino requiere financiamiento tanto para su creación como para su desarrollo a través del tiempo, por lo tanto los recursos financieros son elementos significativos que ayudan al progreso y la competencia de las empresas. Las facilidades del financiamiento bancario y no bancario en las MYPE es un factor primordial

para que existan inversiones que generen rentabilidad financiera, por lo tanto, las instituciones financieras y específicamente el acceso al crédito juega un papel central en el crecimiento de la rentabilidad financiera de la MYPE. Por ello la capacitación, el financiamiento y la buena gestión del micro empresa son punto clave para una buena rentabilidad.

En estos últimos cinco años, según los datos que se obtuvieron en Informe especial: “Perspectivas del desempeño productivo de las pequeñas y medianas empresas industriales en 2011” realizado por la Fundación Observatorio Pyme, en cuanto al crecimiento económico demuestran que el desarrollo industrial crece. Dicho informe afirma: en 2010 más empresas declararon estar atravesando una fase de crecimiento (52% del total), consolidando así la recuperación económica iniciada en los últimos meses de 2009. Esto se debe a que la mayor movilización del mercado interno en cuanto al consumo o a la mayor facilidad en la obtención de créditos personales para adquirir bienes tales como autos o líneas blancas. Dicho informe también menciona: Es importante destacar el aumento de la utilización de la capacidad instalada de las pequeñas y medianas empresas industriales en el 2010 aumentó en diez puntos porcentuales la proporción de empresas produciendo al tope de su capacidad instalada de planta respecto a 2009, lo cual indica que las empresas están atendiendo el fuerte crecimiento de la producción (**Amadeo, 2013**).

Con la desregularización financiera y la liberación económica en México a partir de la década de los ochenta, se gestaron ciertas condiciones que culminaron en la consolidación de un sistema bancario oligopólico y

extranjero desinteresado del crecimiento del país. En este sentido, los bancos privados han dejado de ejecutar la intermediación financiera, actividad por la cual fueron creados, para comportarse como una empresa en busca de mayores ganancias y las pymes tiene muy poca posibilidad de acceder a los financiamientos de las entidades por la falta de garantías y el exceso de requisitos por parte de los bancos con lo cual han propiciado un acceso restringido al crédito para las Pymes, las cuales han tenido que financiarse mediante recursos propios y proveedores y las empresas que logran obtener créditos, lo destinan al pago de capital de trabajo o reestructuración de pasivos de modo que los recursos no son suficientes para invertir **(Castro, 2016)**.

La pequeña y mediana empresa necesita desarrollar su estrategia, su estructura general y organizacional, si desea acrecentar sus ventajas competitivas. Para garantizar el desarrollo y crecimiento sostenido de una economía como la nuestra, es fundamental fortalecer a estas empresas, orientarlas y capacitarlas en su giro o actividad. Para México, las pymes son fundamentales para el desarrollo económico del país pues constituyen el 99.8% del total de las empresas, producen el 52% del PIB y generan el 72% de los empleos. Un punto importante para las pymes es el financiamiento. A través de estos, se brinda la posibilidad a la empresa de mantener una economía estable y eficiente, así como seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar mayor aporte al sector económico al cual pertenece **(Trujillo, 2010)**.

En cuanto a la Caracterización del Problema se evidencia que los cambios en el país y el mundo son constantes debido al proceso de globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPE como un componente clave (**Miranda, 2005**).

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

Según el INEI, las MYPE representan el 97,9% del total de empresas y han logrado absorber al 75,9% del empleo. Incluso, se destaca como principal sector el comercial seguido del manufacturero y de servicios. Un estudio del BID señala que en Latinoamérica las MYPE representan 97,56% del total de empresas. El BID y la CAF, destacan, en términos generales, que

las principales fuentes de financiamiento siguen siendo los bancos. El número de las MYPE que acceden a crédito formal en el sistema financiero crece 26% anualmente, ha señalado el gerente de la División Comercial del Banco de Crédito BCP, Lionel Derteano. Por otro lado, es preciso dejar constancia que la mayoría de las MYPE prefieren pedir préstamos a las cajas, que exigen menos garantías. La Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones ha señalado que el microcrédito es el segmento más caro ya que implica mayores costos operativos, por el esfuerzo que deben hacer las instituciones financieras al prestar montos pequeños a socios en los que se percibe un alto riesgo de caer en mora. Así también, la banca pública financia las economías populares a través de instituciones que ejercen roles importantes de banca de primer y segundo piso. (Torres, 2010).

Las microempresas puedan acceder alguna alternativa de financiamiento formal, el gobierno debería implementar programas con el fin de fomentar la cultura financiera en este sector; de esta forma este tipo de empresas formalizarían sus actividades económicas y se contaría con documentación que respalde el desarrollo de sus actividades; lo cual facilitaría el financiamiento para las microempresas por parte de instituciones públicas como privadas. Por otro lado, para las Pymes, se determina que su mejor opción de préstamo es el Mercado de Valores ya que constituye una alternativa de financiamiento más eficiente y eficaz; es decir que se adapta a las necesidades de las empresas y además ofrece a los inversionistas el pago de tasas de interés que son mayores en relación a la tasa pasiva y para los emisores ofrece el pago de tasas menores a la tasa activa, a plazos más

amplios de los que establece el sistema financiero tradicional. Otra alternativa de financiamiento que podrían adoptar las Pymes es el capital de riesgo ya que constituye una estrategia de inversión atractiva porque permite obtener grandes beneficios sobre la inversión. Los inversores de capital de riesgo frecuentemente buscan invertir en empresas de reciente creación que propongan un novedoso modelo de negocio relacionado generalmente con el sector de la tecnología, o en el caso de nuestro país que se relacione con los sectores dinámicos de la economía, estas empresas pueden crecer rápidamente en períodos cortos. Una inversión de capital de riesgo podría generar rendimientos superiores a lo que se podría ganar al invertir acciones o bonos en el Mercado de Valores **(Duran, 2016)**.

Es innegable la transcendencia de las MYPE en el Perú, más del 99% son micro y pequeñas empresas; además, contribuye con más del 70% de la PEA; por el contrario a su tamaño, resulta cada vez menor su contribución al PBI (menos de 40 %). Sin embargo, las necesidades de financiamiento para su funcionamiento y crecimiento, no han sido abordadas eficientemente por los entes competentes, aunado a esto, está el difícil acceso a los recursos financieros en el mercado de dinero, por los distintos requisitos exigidos como solvencia, rentabilidad, patrimonio y afianzamiento que le son difícil de cubrir al momento de solicitar un crédito a corto plazo, donde las tasas de interés no son preferenciales, provocando su descapitalización y por consiguiente se declaran en suspensión de pagos o en quiebra. Las tasas efectivas anuales máximas que se alcanzaron en Setiembre de 2014, fueron las siguientes: En el Sistema Bancario se alcanzó el 32,30 % para las

pequeñas empresas y 52 % para el micro empresas. En las Empresas Financieras se alcanzó el 57,51 % para las pequeñas empresas y 69,89 % para los micros empresas. En las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito se alcanzó el 53,41% para las pequeñas empresas y 80,03 % para los micros empresas. En las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito se alcanzó el 106 % para las pequeñas empresas y 135 % para los micros empresas. En las Ed. pymes se alcanzó el 131,12 % para las pequeñas empresas y 174,28 % para las micro empresas (**Mercado, 2014**).

Las ventajas del leasing financieros es que es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al financiar el total del bien a adquirir, a través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos obteniendo un beneficio tributario al depreciar aceleradamente los bienes en el plazo del contrato , en cuanto a las desventajas se concluyó que la empresa que realiza el leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida, siendo el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico del bien contratado, el inconveniente más grave que asume las partes contratantes. La duración económica de un bien es insegura, en virtud de estar constantemente expuesta a los efectos de las innovaciones tecnológicos (**Cruzado & González, 2015**).

El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión. Tratándose de financiamiento de activos fijos, se

requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal **(Tuesta, 2014)**.

El principal problema que afrontan hoy en día es el poco acceso a los recursos financieros que oferta el sistema bancario, dicha situación no le permite a la MYPE seguir creciendo, ya que un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda, es así que la investigación realizada ha determinado que el apoyo financiero o financiamiento es esencial y un importante mecanismo para que una empresa pueda crecer y expandirse, más aún cuando se trata de las MYPES, ya que gracias a ello, pueden conseguir más capital para invertir en sus negocios, formalizar proyectos, adquirir más bienes y servicios, etc. Con la financiación se abre un abanico de posibilidades que permitirán que las MYPES se lleguen a consolidar, ayudando a la comunidad local y generando desarrollo para el país **(Otiniano, 2012)**.

El 76% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, porque supieron canalizar los recursos de manera óptima. El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2012. El Estado Peruano debe fomentar políticas públicas, que incentiven a las empresas privadas y estatales a invertir más en capacitación de las competencias de su personal y en

retención del talento humano, para asegurar un desarrollo económico sostenido. **(Rodríguez, 2015)**

Queda determinada que el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro hoteles de Huaraz en el 2016; en concordancia con los resultados obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico, de acuerdo a los datos e información analizados y explicados en los antecedentes y las bases teóricas **(Solórzano, 2016)**.

Las principales características del financiamiento, las mismas que por su vencimiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo para gastos de inversión; por su origen la mayoría de las empresas estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, especialmente del sistema bancario. La capacitación, según los resultados al acceder a un crédito bancario no reciben capacitación sobre el financiamiento y menos aún sobre el rubro específico, y solo un tercio de los propietarios encuestados manifestaron haberse capacitado en manejo empresarial. Así mismo los trabajadores recibieron capacitación en más de dos cursos durante el periodo. Los representantes legales de las MYPE encuestadas manifestaron que su negocio obtuvo rentabilidad, la misma que se ve reflejada en el incremento de sus utilidades, las cuales fueron invertidas en la adquisición de bienes de capital **(Córdova, 2015)**.

El financiamiento en las Mype del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014; el 56% de propietarios y

administrativos negaron utilizar el financiamiento interno para su micro empresa; el 60% afirmaron utilizar el financiamiento externo para su micro empresa; el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber abierto una cuenta corriente como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 52% negaron recurrir a los bancos para obtener fuente de financiamiento; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 52% negaron haber recurrido a la caja municipal de ahorro y crédito para financiar su micro empresa; el 48% afirmaron haber solicitado crédito a EDPYME; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 52% afirmaron que financiaron su micro empresa con ahorros personales. Con lo que se puede verificar que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas de las agencias de información turística en la ciudad de Huaraz corresponden a un nivel medio, tal y como informan los propietarios y administradores de las micro empresas. La rentabilidad en las Mype, del sector servicio, rubro agencia de información turística Huaraz, en el 2014; con el 56% realizan el análisis de rentabilidad económica de su micro empresa; el 60% afirmaron desarrollar el análisis de rentabilidad financiera de su micro empresa; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras; el 52% realizaban el análisis en la

estructura financiera de la empresa; el 52% respondieron negativamente realizar la descomposición de la rentabilidad económica como producto del margen y rotación del capital de la micro empresa. Estos resultados muestran objetivamente que los propietarios y/o administradores de las micro y pequeñas empresas de información turística no realizan el análisis económico y financiero de sus micro empresas para conocer la solvencia en la satisfacción de las obligaciones financieras; tampoco no realizan la descomposición de la rentabilidad; se puede concluir que el aspecto de la rentabilidad es administrado en forma tradicional. Así mismo se ha verificado que las empresas de información turística en la ciudad de Huaraz son rentables (**Robles, 2015**).

Las MYPE del sector comercio y de servicios asentados en la ciudad de Huaraz, frecuentemente incurren en un proceso de endeudamiento, hechos que crean actitudes de morosidad, falta de pago de sus compromisos de crédito contraídos con las Instituciones Micro financieras que financian a las MYPE. Esta situación se agrava más cuando las políticas de financiamiento no bancarias tienen políticas muy flexibles, debido a la competencia en el mercado financiero local (**Ramírez, 2007**).

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 MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo 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 que conocen 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 de todo su capital, este tipo de casos, por lo general, les pasa a las personas que trabajan con Familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar piensan que los lazos familiares son suficiente y que no hace falta papeles ni formalización.

Por otro lado, las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPE no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación empresarial **(Región Ancash Promoción y formalización 2012).**

En la actualidad, es cada vez más difícil que la familia alcance a cubrir sus necesidades con una sola fuente de ingresos; por ello, cada vez más personas, examinan la posibilidad de crear un negocio para obtener un ingreso extra que, ayude a su economía, asimismo que puedan dar trabajo a su familia. Dicho negocio administrado de manera eficiente puede convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia. Entonces, podríamos decir que

las microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias. Huaraz es una ciudad que está creciendo aceleradamente y, entre los factores que la originan tenemos: la migración del campo a la ciudad, por estudios, inversiones mineras, entre otras, así mismo se han incrementado las micro y pequeñas empresas, esto debido a que la mayor concentración de la actividad comercial está en la ciudad, las mismas que permiten la constitución de pequeñas y micro empresas en diversos sectores productivos, comercializadores y/o en la prestación de servicios **(Zambrano, 2006)**.

Las MYPE en la ciudad de Huaraz son de administración independiente, generalmente son dirigidas por sus propios dueños. El local donde trabajan, es en su mayoría es pequeño, tienen insuficiente técnica en la responsabilidad, muchos de ellos siempre manipulan sistemáticas de misión, utilizan entre una a tres compareces, generalmente Familiares, no tiene mucho capital, colocan de patrimonios bancarios limitados, poseen un camino mínimo a la tecnología, en su mayoría no apartan las haciendas de la mansión y con los negocios. Gozan un camino condicionado al sector financiero sería, cubierta todo íntegro a su incumplimiento debido a esto muchas veces los micro empresarios acuden a prestamistas o familiares que cobran elevadas tasas de interés la escasa capacitación a los micro empresarios no les permite tener capacidad competitiva: la mayoría de ellos, no le da la debida importancia a las capacitaciones o muchas veces no tienen tiempo para acudir a las mismas ya que son los que atienden sus negocios, desconocen la importancia de las capacitaciones en el desarrollo de su micro empresa y el

beneficio que le darían las mismas (**Región Ancash Promoción & formalización 2012**).

Hoy en día, el aprendizaje del capital humano es la réplica a la miseria que hacen las empresas o fundaciones de referir a un propio competente y lucrativo. Pacto a la vida real del universo empresarial el vocablo formación está cambiando la letra de compromiso de las empresas; socorren a perfeccionar las técnicas; las clasificaciones o mercados que la establecen alcanzar superioridades profesionales al apadrinar en sus marchas. Esta capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado. Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante - Posteriormente, es forzoso echar de ver el contexto de las MYPE como este es el división que impregna a un símbolo significativo de la Población Económicamente Activa (PEA); también que su coyuntura nos accederá plantear presentaciones y diseños de progreso que sean razonables en el período, produciendo su permitido; de tal forma que

la elaboración y puesta en partida de estas técnicas, proyectos y deseos en el extenso vencimiento logren dar recurso al dificultad de perfeccionar el horizonte de aptitud de las MYPE presentes.

En lo que respecta al sector servicio rubro hoteles en la ciudad de Huaraz, en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas que existen están muy desfasadas. Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito del estudio. Sin embargo, desconocíamos las principales características de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a que instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mype reciben capacitación cuando se les otorgan algún prestamos financiero, si capacitan o no a sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado y plasmado el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles - Huaraz, periodo 2016?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro hoteles – Huaraz, periodo 2016.

Para poder lograr el objetivo general, se ha propuesto los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las Mype en el ámbito de estudio.
2. Determinar las principales características de la capacitación de las Mype en su esfera de estudio.
3. Prescribir las principales características de la rentabilidad de las Mype en su contorno de estudio.

Existen motivos suficientes para afirmar que el tema y problema de investigación tiene mucha importancia en el momento actual porque corresponden a una actividad económica que sus resultados influyen en el desarrollo económico y social del país. Por esta razón se justificó el estudio, desde los diferentes puntos de vista:

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

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech católica, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad. A las micro empresas hostales, les servirá

para la toma de decisiones en el proceso de mejoramiento del análisis económico y financiero contable que ayuda al micro empresario en la mejora continua de la rentabilidad en el tiempo. Para el responsable de la investigación, sus hallazgos científicos contables servirán como fuente de información en la solución de problemas en su vida laboral.

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

Finalmente tiene la metodología que comprende el tipo de investigación es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, cuyo diseño fue no experimental de corte transversal, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto natural. La población y muestra estuvo conformada por 23 representantes legales de las empresas del sector servicio rubro hoteles que están ubicadas en el Distrito de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizaron la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el Distrito de Huaraz, en las MYPE, rubro de hoteles se aplicó a una muestra representativa de los dueños de dichos mediante un cuestionario estructurado de 24 preguntas para recoger información pertinente al período 2016.

II. Revisión de la Literatura

2.1 Antecedentes

A Nivel Internacional

Según **Amadeo (2013)** en su tesis de maestría: determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, la cual se lleva a cabo en la municipalidad de Lanús y presenta en la universidad Nacional de la Plata en su facultad de ciencias económicas, donde como objetivo principal establece en Determinar el comportamiento de las actividades financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, para dar cumplimiento el objetivo establecido se hizo uso del método científico exploratorio cualitativa por medio de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada y el diseño de la investigación es no experimental, ya que no existió manipulación de variables, las técnica utilizada en la recolección de datos es la encuesta la cuales fueron aplicados a los distintos empresarios y como herramienta se llegó a emplear el cuestionario con preguntas cerradas la cual fue elaborado por el tesista y llegando a la siguientes conclusiones los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Por su parte **Castro (2016)** en su trabajo de investigación denominado financiamiento de las pymes y crecimiento económico en México (2000 –

2015) un análisis sub nacional, la cual se lleva a cabo en el territorio Mexicano y presentada en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la facultad de estudios superiores Acatlán, donde como objetivo general establecen en describir el financiamiento de las Pymes y crecimiento económico en México y para lo cual emplean la siguiente metodología del tipo descriptiva y diseño es documental y llegando a las siguientes conclusiones que las entidades bancarias son los elementos esenciales en el otorgamiento de crédito para que las empresas puedan llevar a cabo planes de inversión acumuladas y que los bancos destinan solamente una quinta parte de sus recursos al otorgamiento de créditos y estos se concentran en gran medida en sectores no productivos como consumo, servicios, comercio, intermediarios financieros no bancarios y respecto al financiamiento en México se puede decir que es escaso, caro y concentrado, con acceso limitado a empresas de gran tamaño, lo que repercutido en la consolidación de una estructura oligopólicas en los tres sectores económicos.

Según **Trujillo (2010)** en su monografía presentada para obtener el título en Contaduría, la cual lleva por título: El Factoraje Financiero Como Opción de Financiamiento a Pymes , la cual fue realizado con las pequeñas y medianas empresas en México y presentada a la Universidad Veracruzana para la Facultad de contaduría y Administración, donde como objetivo general de estudio es verificar el Factoraje Financiero como Opción de Financiamiento a Pymes, donde el investigador confecciona bibliografías sobre el tema escogido y también elabora un plan de trabajo para llevar a cabo la monografía establecida de una manera correcta y llegando a las

siguientes conclusiones que las Mype en México son fundamentales para el desarrollo económico del país, ya que representan el 99.8% del total de las empresas, producen el 52% del PIB y generan el 72% de los empleos y llegando a afirmar que el factoraje financiero es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, con este tipo de apoyo se mejora la toma de decisiones, para un excelente aprovechamiento de los recursos materiales, humanos, técnicos y económicos de la empresa. Se considera que el factoraje financiero cumple con su función, ya que permite optimizar el flujo de efectivo, obteniendo liquidez sin recurrir al endeudamiento, al funcionar con los mismos activos circulantes de la empresa sin recurrir a un pasivo, pero la cual debe ser utilizada de manera apropiada en el tiempo y momento adecuado.

Para **Duran (2016)** en su proyecto de investigación denominado: Alternativas de Financiamiento para las Mi Pymes en el cantón Ambato , la cual se realizó en la Ciudad de Ambato – Ecuador y presentada a la Universidad Técnica de Ambato, en la carrera de Ingeniería Financiera, donde llega a formular la siguiente problemática ¿El limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MiPymes incide en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato?, la delimitación del objeto de la investigación es de campo de finanzas en el área de créditos, la presente investigación posee un enfoque cualitativo porque se estudió la realidad de las alternativas de financiamiento formal existente para las MiPymes en su entorno natural y como sucede, para lo cual se han utilizado encuestas que proporcionaron información del ámbito de estudio y también

posee un enfoque cuantitativo porque mediante la aplicación de encuestas se recolecto información que posteriormente se analizó de manera estadística y se realizó el análisis de los estados financieros de las empresas representativas del sector, el presente proyecto tiene nivel de investigación exploratorio, descriptivo y correlacionar, la población de este trabajo es la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de Junio, la cual está constituida por 372 socios y para la investigación se ha seleccionado dos MiPymes que son: Lady Rose y Calzado Gamos y la muestra está conformado por una población finita y así llegando a finalizar y llegando a las siguientes conclusiones los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón Ambato sobre las alternativas de financiamiento formal que existen para las MiPymes, se determina según la encuesta realizada a los socios de la Asociación de comerciantes y productores de calzado 5 de junio y al gerente de la empresa Lady Rose y Calzado Gamos en la pregunta N° 1 que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costos de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que pueden ofrecer grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos.

A Nivel Nacional

Por su parte **Mercado (2014)** en su trabajo de investigación denominado: El Mercado de Valores como Fuentes de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa, la cual es presentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para su escuela de Post grado, perteneciente a la Facultad de Ingeniería Industrial, donde se establece como problemática general de la investigación ¿Cómo obtener financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa? y las siguientes problemáticas específicas 1.¿cómo facilitar el financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa?, 2. ¿Cómo promover la participación de las Mype en su financiamiento?, para dar respuesta estas interrogantes se plantea el siguiente objetivo general: “Viabilizar el financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa a través del Mercado de Valores” y como objetivos específicos 1. Evaluar las modalidades de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras a la Micro y Pequeña Empresa, 2. Promover el financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa. Para llevar a cabo esta investigación se utiliza el método descriptivo y analítico, con una perspectiva cualitativa y de un enfoque deductivo e inductivo, el horizonte del tiempo es longitudinal y transversal. El método de colección de datos es de datos secundarios y muestreos. Los métodos de análisis de datos que se aplican son cuantitativos y cualitativos. El resultado obtenido es que se ha verificado que es posible que las Mype obtengan financiamiento a través del mercado de valores mediante la emisión de instrumentos de corto plazo, en tanto reduzca el riesgo financiero y se diversifique la colocación de instrumentos financieros a emitirse. Para estos

finés, se requiere el marco legal por parte de la Superintendencia del Mercado de Valores, SMV (antes CONASEV) y de la bolsa de valores que regule y permita la inclusión eficaz de las Mype en dicho mercado, mediante cambios en el capital mínimo exigido, niveles de ventas e indicadores de rentabilidad y otros relacionados; así como, la presencia de potenciales inversionistas como las AFP debe ser aprovechada.

Según **Cruzado & Gonzales (2015)** en su trabajo de investigación titulado: Análisis del Leasing como Alternativa de Financiamiento para Incrementar la Utilidad y la Disminución de los Costos de los Agricultores de la Ciudad Ferreñafe Sector Soltin, la cual fue presentada en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, en la Escuela de Contabilidad, donde establecen como objetivo general en: “Determinar si el leasing es una alternativa de financiamiento viable y rentable para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de Ferreñafe, el tipo de investigación, por su grado de abstracción es aplicada, puesto que se realizan con observaciones directas en el campo, se recolecta información para tratar de solucionar un problema práctico generando un menor aporte desde el punto de vista teórico. Y por la naturaleza de los objetivos, es descriptiva – explicativa, pues no solo se describe la realidad de la cosecha del arroz, sino también el leasing, que pretende fundamentar el porqué de ser esta la mejor opción, el diseño que se establece en la investigación realizada es No experimental transaccional – Descriptiva simple, la población y muestra que conforman este trabajo realizado son los 380 agricultores y de las cuales la muestra está constituida por 160 agricultores, el método utilizado es empírico

y la técnica para la recolección de datos plasmada en esta investigación es la observación, la entrevista y la encuesta, y por último llegando a las siguientes conclusiones que el leasing es una alternativa de financiamiento rentable para los agricultores de Ferreñafe, pues les ayuda a incrementar su utilidad y a disminuir sus costos, donde también se llega a plasmar que hay tres alternativas de financiamiento para el sector agrícola; la primera opción fue el alquiler de la máquina cosechadora, la segunda alternativa es el préstamo bancario para poder conseguir la máquina cosechadora y por último la tercera opción es el leasing financiero para conseguir dicha máquina y por último se evalúa que las ventajas del leasing financiero es que es una buena fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa, a través de este método de financiamiento las empresas consiguen maquinarias de las cuales se paga un arrendamiento y la empresa no incurre en gastos de mantenimiento de dicho bien.

Por su parte **Tuesta (2014)** en su tesis titulada: Alternativas de Financiamiento para la Implementación de una Sucursal de la Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el Periodo 2014 , la cual fue presentada en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, esta investigación está basada en una metodología de investigación aplicada No experimental y Descriptiva de proyección, donde el objetivo principal es proponer una alternativa de financiamiento que se adapte al proyecto de implementación de un nuevo terminal para la Empresa de Transporte Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque, el diseño investigación en que se basa esta investigación es

descriptiva de proyección, ya que describe la situación en que actualmente se encuentra la empresa Móvil Tours a nivel del departamento de Lambayeque, para luego evaluar la posibilidad de implementar una sucursal en la ciudad de Lambayeque, constatando así la viabilidad del presente proyecto, donde se llega escoger como población de la investigación todos los habitantes de la Ciudad Lambayeque que llegan a ser 288 mil personas, de las cuales 155 mil que representan el 40% son personas económicamente activas que van desde los 20 años hasta los 50 años, llegando a seleccionar como muestra 100 habitantes de dicha ciudad, con los cuales se lleva a cabo dicha investigación y los métodos y técnicas que se utilizaron para la recolección de datos fueron la encuestas aplicadas a transeúntes, entrevistas, indagaciones para financiamiento a las entidades bancarias y llegando a las siguientes conclusiones que en la mencionada ciudad representa un mercado muy interesante para el negocio de transporte terrestre de pasajeros, que muestra un potencial de crecimiento importante y un nivel considerable de demanda insatisfecha y el mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión.

A Nivel Regional

Otiniano (2015) en su trabajo de investigación denominada: Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote, periodo 2012 ; la cual es presentada en la Universidad Católica

Los Ángeles de Chimbote , sede central; correspondiente a la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas y perteneciente a la escuela profesional de Contabilidad, donde establece como objetivo principal en identificar la importancia del apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, para contra restar la competencia de los grandes supermercados llegados a nuestra ciudad periodo 2012. El tipo y nivel de investigación que se ha plasmado en este trabajo es la revisión bibliográfica y documental, del enfoque cualitativo y el nivel descriptivo simple, diseño de la investigación empleada es el uso de la técnica de revisión documental y bibliográfica, para lo cual no se ha presenciado ninguna población, ni muestra, por ser una investigación del tipo de diseño la cual es por revisión documentaria. El principal resultado es que para poder ayudar a estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes y que puedan soportar esta competencia que tienen por los grandes supermercados se requiere brindar apoyo financiero en modalidades de financiamientos y asesoramiento. La principal conclusión para que estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes puedan subsistir y hacer frente a esta gran amenaza y poder lograr salir a delante para mantenerse en el mercado, es necesario recurrir a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivos en el mercado.

Rodríguez (2015), en su trabajo de investigación denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, productos agrícolas del distrito de Moro , la cual es entregada a la Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote” sede Central,

la cual corresponde a la facultad de ciencias contables y administrativas, la cual es perteneciente a la escuela profesional de Contabilidad, donde como objetivo general es describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas. El tipo de la investigación es del enfoque cualitativo y el nivel de investigación es descriptivo, el diseño de la investigación es no experimental descriptivo, la población y muestra estuvo conformado por un total de 10 MYPES, las técnicas e instrumentos empleados son las encuestas y los 35 cuestionarios distribuidas en 4 partes, llegando a los siguientes resultados Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPES encuestadas recibieron financiamiento del sistema no bancario. El 80% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 40% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, la conclusión es: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

A Nivel Local

Solórzano (2016) en su tesis titulada: Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Huaraz, 2014 ,la cual fue presentada a la Universidad Católica

los Ángeles de Chimbote, en su Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para su Escuela Profesional de Contabilidad, dónde como objetivo de estudio se propone a Determinar que el financiamiento y la Capacitación inciden en la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de Huaraz en el 2014. Donde el diseño de investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, donde también podemos observar que la población estuvo conformado por 26 propietarios y/o representantes legales de las ferreterías de dicha ciudad, para la recolección de datos utiliza la técnica de encuesta y como instrumento los cuestionarios elaborados por el investigador y llegando a los siguientes resultados el 77% afirmaron la necesidad de fondos económicos mediante el financiamiento para su micro empresa; el 65% afirmaron que mantenían vigente el financiamiento de su micro empresa; el 77% afirmaron pagar puntualmente el financiamiento obtenido; el 73% afirmaron que los objetivos de la capacitación contribuyen a la modernización de la administración privada; el 85% opinaron positivamente que la capacitación brinda la preparación necesaria al trabajador para desarrollar la micro empresa; el 77% opinaron afirmativamente que la tasa de crecimiento del mercado influye en la rentabilidad de su micro empresa; el 73% afirmaron que es necesario cuidar los costos operativos para la rentabilidad de la ferretería y llegando a las siguiente conclusiones que el financiamiento y la capacitación inciden de manera positiva en la obtención de la rentabilidad de dichas Mype.

Por su parte **Córdova (2015)** en su trabajo de titulación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de Independencia – provincia de Huaraz, periodo 2014 , la cual es presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para la Escuela Profesional de Contabilidad, donde establecen como objetivo general en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio; rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, periodo 2014, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental descriptivo y la población estuvo conformado por 12 Mypes dedicadas al sector servicio, la muestra que se selecciona es el total de población y en las cuales se obtiene estos resultados Respecto a los empresarios de las MYPE, el 67% de representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, el 75% son del sexo masculino y el 25% son del sexo femenino; además, solo el 8% tiene grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE, el 25% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 75% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento el 60% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 33% no lo sabe y el 17% no precisa y se llegan a las siguientes conclusiones que el financiamiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo para gastos de inversión, por su origen la mayoría

de las empresas estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, especialmente del sistema bancario, sobre la capacitación que reciben para acceder a un crédito bancario no reciben capacitación sobre el financiamiento y menos aún sobre el rubro específico y un tercio afirma que si se llegaron capacitarse en manejo empresarial y afirman los representantes legales que obtuvieron una buena rentabilidad, la misma que está reflejando con la obtención de buenas utilidades.

Según **Robles (2015)** en su tesis de titulación sobre: Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencias de información turísticas – Huaraz, 2014. Donde se propone como objetivo general de estudio en: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en dicha empresa turística de Huaraz del periodo 2014. El diseño que utiliza en elaborar esta investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal; la población muestra estuvo conformado por 25 propietarios y/o representantes legales de las agencias de información turística, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento utilizado es el cuestionario elaborado por el investigador; con lo cual obtiene los siguientes resultados que el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron

realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para satisfacer las obligaciones financieras. Y llegando a establecer estas conclusiones que el financiamiento que obtienen estas PYME del sector de estudio es de un nivel medio y la rentabilidad que obtiene es solvente en este rubro de servicio.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

La Teoría de la estructura del Capital. - En 1958, Franco Modigliani y Merton Miller argumentaron impecablemente que, en un mercado de capitales perfecto, la estructura de capital era irrelevante. Los aparentes beneficios de financiarse con deuda eran anulados cuando los accionistas reclamaban un rendimiento más alto para compensar el mayor riesgo derivado del endeudamiento. En un mercado perfecto de capitales, el endeudamiento no agrega valor a la empresa, simplemente se produce un intercambio entre el riesgo y el rendimiento requerido; tarde o temprano el arbitraje corregirá la diferencia. En respuesta a MM (**Modigliani, 1958**), surgió una "posición tradicional" que sostuvo la existencia de una estructura de capital óptima. Esta afirmación se basa en la imperfección de los mercados de capitales. Un endeudamiento "moderado" permitiría a los directivos endeudarse para conseguir un aumento en el valor de la empresa. En 1963, MM corrigieron su teoría modificando la valuación del ahorro fiscal, lo cual permitió comprender de qué forma el impuesto de sociedades afectaba a la estructura de capital, lo que

constituyó uno de los hallazgos más importantes en la teoría financiera. El todo seguía siendo la suma de las partes, la diferencia es que, al utilizar deuda en la estructura de capital, el estado toma un bocado menor del pastel que es el resultado operativo, y éste pasa a los accionistas. Finalmente, si bien un endeudamiento elevado puede generar ahorro de impuestos, también puede generar dificultades financieras, que reducirían el valor de la firma. Esto sugiere que existe un nivel de endeudamiento óptimo, en el que se compensan las ventajas fiscales de la deuda con los costos que imponen las dificultades financieras.

Teoría del Trade Off.- La teoría del trade-off, también conocida como teoría estática, sugiere que las empresas se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Cuando se alcanza la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende, esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma. El propósito de su trabajo es proponer una teoría en la cual sea racional para las firmas limitar su endeudamiento, incluso cuando haya deducciones impositivas por gastos financieros y

se trabaje con mercados de capitales estrictamente perfectos. La teoría de Myers parte de reconocer que la mayoría de las firmas es valorada bajo la hipótesis de negocio en marcha, y su valor refleja la expectativa de continuar con futuras inversiones en la firma. Sin embargo, la inversión es discrecional, es decir, la cantidad invertida depende del valor presente neto de las oportunidades de inversión y de cómo ellas incrementen su valor en el futuro. Entonces, parte del valor de una firma está considerado por el valor presente de sus posibilidades para invertir en términos favorables. Una firma financiada con una deuda altamente riesgosa, dejará pasar valiosas oportunidades de inversión, oportunidades que harían positiva la contribución neta del valor de mercado de la firma. Para la teoría del trade off, el valor de la firma no está dado por el rendimiento de los activos presentes de la empresa, sino por el valor presente neto del rendimiento que podría obtener con futuras inversiones. En este sentido, la empresa busca una estructura óptima de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga limitarán las decisiones de inversión. Este razonamiento permite explicar por qué las empresas no se endeudan tanto como le es posible. A la vez, las empresas no se financian exclusivamente con capital, pues al haber ciertos beneficios por mantener deuda en la estructura de capital como la deducción en el impuesto de renta de los intereses pagados no capitalizados, será necesario calcular los

beneficios posibles con los riesgos inherentes a esta fuente de recursos.

Por otro lado, **Herrera, Limón y Soto (2006- 2012)**.

Manifiestan las siguientes teorías financieras: Fondos propios versus fondos externos. La visión tradicional versus Modigliani – Miller: La teoría cotidiana de la organización financiera de la empresa programa que la organización financiera inestimable es aquella que extienda el importe de los clientes de la empresa y reste el precio del capital, debido a induzcas de riesgo de profesión el precio del endeudamiento es primeramente mínima que el de los capitales propios, pero uno y otro tienen un progreso progresivo a régimen que extiende el endeudamiento de la empresa. Esto establece que el precio total del endeudamiento sea primeramente agonizante, digno al resultado inicial de la deuda, rápidamente exhibe un nimio, para ulteriormente prosperar cuando se logran aplanos de endeudamiento de tal calidad que acrecienta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera insuperable se facilitará en aquel punto que merma el precio total. Esta organización de no ser aplicada puede encarnar una situación a los arbitrajes de revolución y, por lo tanto, al aumento de la empresa. La creencia del orden de capital presenta un quebrante estructural con los diseños de Modigliani y Miller (1963). El adeudo manifiesta que bajo positivos pretendidos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son árbitros de la estructura de la organización de capital de la empresa.

Individualmente los supuestos más disputados son el ensueño de impuestos y costos de arreglo, la existencia de información linda y el familiarizado de que las empresas pueden estar en conjuntos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores discuten, que el valor de la empresa obedecerá únicamente de la capacidad productora de valor de sus activos, sin importar el origen, ni el escrito de los recursos financieros que han tolerado su financiamiento. La calidad del diseño de Modigliani y Miller reside en que suministra la razón de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los falsos iniciales son derechos. De esta escritura, dejan tranquilas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento **Herrera, Limón y Soto (2006- 2012).**

2.2.2 Teorías de Capacitación

La teoría de las inversiones en capital humano. - La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir,

como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, de apropiarse de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel (que tiene que ver con la eficiencia de la inversión) sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Becker (1964).

El aprendizaje según Bate es:

Para Bate son el conocimiento es continuamente aplica de desacuerdos entre lo que hay "allí afuera" y nuestros propios

estándares. Desde este punto de vista, aprendizaje es cortesía del error. Aprender es ajustar nuestra expectativa o nuestra acción, corrigiéndola de acuerdo a una realidad externa. Hay distintos niveles de aprendizaje, según qué sea lo que se corrija. Así, la mera ejercitación de un reflejo condicionado ("suena la campana, es hora de comer" ... "el jefe está bromeando, a sonreír") es un aprendizaje de nivel cero (Aprendizaje Cero), ya que no hay corrección alguna, es una mera repetición dentro de los marcos del circuito existente. La adquisición o la extinción de un hábito, es un aprendizaje de nivel uno (Aprendizaje I) ya que presume crear un hecho relación entre realidad y perspectiva (la campana significa comer; o bien en el caso de extinción; la campana ya no significa comer), por lo tanto, es una corrección de expectativas. Expresamos entonces que en una organización una persona puede fundar algunas prácticas y apagar otras y llamamos **Aprendizaje I** al proceso por el cual establece o excluye cada uno de ellos. Un **Aprendizaje II** es forzoso cuando lo que no marcha es el sistema de corrección mismo, con lo cual se hace necesario corregir la corrección. Una persona que lea la realidad en términos de ganar-perder va a tender a ver toda situación en términos de competencia. Entender la posibilidad de cooperación supone la corrección del sistema mismo de interpretación - corrección de la realidad. A este tipo de aprendizaje, Bateson lo denominó Aprendizaje II o Deutero aprendizaje. Una organización o una persona "burocrática" cuando halle un problema de difícil solución, buscará nuevas normas y

más órdenes. Una organización o una persona “autocrática” intentarán reforzar sus principios de poder. El aprendizaje III se corresponde con el arrastre de relaciones e interacciones complejas y con su lógica **Gore (2000).**

Donald Schön y la Reflexión en la Acción:

Schön cita a Kurt Lewin: “si realmente quieres conocer algo, intenta cambiarlo”. Sin retención, señala también que la idea que proviene del trabajo suele ser considerado de "segunda categoría". Hay otro pensamiento privilegiado, el pensamiento escolar. Hablemos un poco sobre este último. Único de los logros más significativos de nuestra sociedad es haber logrado sistematizar el pensamiento genérico en "paquetes" fácilmente verificables y comunicables. Es el conocimiento que suelen producir los investigadores y que se enseña en las escuelas y que llamaremos aquí, siguiendo a Schön, conocimiento escolar. La idea "empaquetado" tiene algunas ventajas nítidas: es controlable, es impagable, es administrable. Y esos son rasgos valorados por cualquier organización incluso las escuelas. La presencia de ese saber no es caprichosa. La nuestra es una sociedad de títulos. Las colocaciones precisan gente predecible. No hay, o por lo menos nosotros no conocemos, otra forma de que el sistema social funcione que contar con una cierta cantidad de conocimiento medible controlable, previsible. La dificultad se da cuando la comprensión escolar se cristianiza en la única forma válida de comprensión, cuando llegamos a creer que no hay otro conocimiento que no sea el

conocimiento escolar. Schön propone observar con más atención los aprendizajes que provienen de la acción. Veamos un o una adolescente que arregla su auto. ¿Cómo actúa? Cuando las cosas van como él o ella espera, muestra habilidades que parecen naciones, pero que son fruto de aprendizajes primordiales. Aunque no pueda explicar lo que hace ensancha un conocimiento en la acción que le lleva a encontrar el instrumento adecuado y la presión y la fuerza necesaria en cada caso. Cuando no logra lo que busca, estar a la mira, trata, prueba, explora, pregunta, se fija en libros y revistas, busca conocimiento oportuno, lo comprueba, lo compara, lo constata. No se sienta a planificar. Hay cierta dosis de azar en su trabajo, pero no se puede decir que su quehacer sea puramente azaroso. Es una búsqueda de conocimiento orientada, regulada, medida. Trabaja a partir de lo que sabe y con lo que sabe, lo recrea, lo resinifica, lo modifica a partir de la información que obtiene actuando. No "agrega" conocimientos, resinifica los que ya tienen en base a los nuevos elementos que percibe, los integra en forma diferente y saca de ellos conclusiones distintas a las que tenía. Su tarea es una tarea reflexiva. Sólo que no es una reflexión en abstracto, es una tarea de reflexión en la acción. El concepto de reflexión en la acción es, precisamente, la llave del aprendizaje en la experiencia.

Para Piaget, toda prudencia es acción internalizada y lo demás puro verbalismo. No hay conocimiento pasivo, todo echar de ver es un hacer. La alta consideración que tenemos por el conocimiento escolar

y la poca que guardamos hacia la maestría del conocimiento en la acción no parece ser en absoluto una cuestión científica, sino más bien una cuestión social. Según Schön, se puede aprender mucho de quienes son capaces de hacer cosas. El conocimiento en la acción, a desacuerdo del conocimiento abstracto, parece tener algunas características peculiares, algunas de ellas positivas: Es comparativamente invulnerable a la ambigüedad, puede manejar altas dosis de información contradictoria o "sin sentido", No es independiente de la persona que conoce; exige tomar riesgo, poner el cuerpo, retozar; la energía no resulta de la estabilidad extraña sino de su destino de agitar el contexto Gore (2000).

2.2.3 Teorías de Rentabilidad.

Teoría del portafolio. - Originada y desarrollada por Harry Markowitz, autor sobre un artículo sobre selección de cartera publicado en 1952, la teoría moderna de la selección de cartera (modern portfolio teoría) propone que el inversionista debe abordar la cartera como un todo, estudiando las características de riesgo y retorno global, en lugar de escoger valores individuales en virtud del retorno esperado de cada valor en particular. La teoría de selección de cartera toma en consideración el retorno esperado a largo plazo y la volatilidad esperada en el corto plazo. Actualmente la teoría de las carteras se ha vuelto un tema mucho más interesante y necesario que nunca. Existen un gran número de oportunidades de inversión disponibles y la cuestión de cómo los inversionistas deberían de

integrar sus carteras de inversión es una parte central de las finanzas. De hecho, este tema fue el que origino la teoría de la cartera desarrollada por Harry Markowitz en 1952. En su modelo, Markowitz dice que los inversionistas tienen una conducta racional a la hora de seleccionar su cartera de inversión y por lo tanto siempre buscan tener máxima rentabilidad sin tener que asumir un riesgo más alto que el estrictamente necesario. Nos muestra también, como hacer una cartera optima disminuyendo el riesgo de manera que el riesgo no se vea afectado. Para poder integrar una cartera de inversión equilibrada lo más importante es la diversificación, ya que de esta forma se reduce la variación de los precios. La idea de la cartera es, entonces, diversificar las inversiones en diferentes mercados y plazos para así disminuir las fluctuaciones en la rentabilidad total de la cartera y por lo tanto también del riesgo.

La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharp: El estándar de clientes de Sharpe. (1963). brotó como un caso personal de prueba transversal del mismo autor que fue mejorado por Treynor (1965) para valorar la rentabilidad y el compromiso de los servicios efectos o activos financieros. Sharpe reflexionó que el modelo de Markowitz mezclaba un complejo sumario de sistematización ante la miseria de conocer de grafía apropiada todas las covarianzas positivas entre cada yunta de títulos. Para evitar este laberinto, Sharpe propone corresponder el progreso de la rentabilidad de cada activo financiero con un rotundo índice. Según

este patrón, el rendimiento de un activo financiero es un puesto lineal del beneficio de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El vocablo autónomo de esa fórmula la parte del beneficio del conveniente activo financiero que es emancipado de las dudas del mercado, mientras que el factor de la inestable independiente o aclaratoria (rendimiento de mercado), el designado número de volatilidad, calcula el grado de vínculo o sumisión del beneficio de ese activo con el utilidad del clientes. Creando uso de la técnica de los pequeños perfectos no resulta arduo de valorar en la práctica el valor de expresiones medidas o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

Definición de Finanzas: Las finanzas (del latín finis, "acabar" o "terminar") son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o estados. Por extensión, también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración, es decir es una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero, y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo

relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc., Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero **Finanzas (2012)**.

Según **Lira (2009)** Las finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas.

Evolución de las finanzas

Desde el inicio, los gerentes financieros tuvieron que afrontar varios aspectos con la forma en que los inversionistas y acreedores evaluaban la empresa y como una decisión en particular afectaba a sus valuaciones respectivas. En esta ocasión no se idearon modelos de valuación para ser utilizados en la toma de decisiones financieras. Una situación interesante fue el observar que muchos de los modelos de valuación de dividendos desarrollados durante la década de 1950 para la valuación de la empresa, como el trabajo hecho en 1938 por John Burr Williams, no trascendieron en las finanzas por casi veinte años. Sin embargo, por la preocupación de la valuación que se presentó en la década de 1950, se produjo la evaluación crítica de la estructura de capital y de la política de dividendos de la empresa en relación con la

valuación en conjunto. Con los artículos publicados por Modigliani y Miller en 1958 y 1961 sobre estos temas, establecieron las bases para estudios teóricos más profundos que continúan actualmente.

Funciones de la Finanzas

Según Van Horne, las funciones de las finanzas comprenden tres decisiones importantes la decisión de inversión: Tiene como principal aspecto la inversión de capital en aquellos proyectos en que los beneficios se obtendrán en el futuro. Ya que los beneficios no se conocen con seguridad, es inevitable que en los proyectos de inversión haya riesgo.

La decisión de financiamiento: Consiste en que el gerente financiero determine cuál es la mejor mezcla de financiamiento o composición del capital. Si una compañía, puede cambiar su valuación total mediante modificaciones en la composición de su capital debe existir una mezcla financiera optima, por la que se pueda llevar al máximo el precio de mercado por acción.

La decisión de dividendos: Consiste en la decisión de dividendos, que incluye el porcentaje de las utilidades a pagar a los accionistas mediante dividendos en efectivo. Al tomar esta decisión de dividendos, debe ser analizada a partir de la decisión de financiamiento. Cada una de estas funciones debe ser considerada en relación con el objetivo de la empresa. Si se combinan bien las tres, se producirá el máximo valor de la empresa para sus accionistas.

Importancia de las Finanzas.

Las finanzas son la base de toda actividad comercial, y sin ellas la misma no se podría llevar a cabo, por ello es bueno que tengamos en cuenta que el concepto de finanzas, no solo se limita a explicarnos de qué se tratan, sino que también nos señala todos los factores que en ellas inciden. Una decisión fundamental en el ámbito de las finanzas es cuanto invertir y cuanto consumir.

Clasificación de las Finanzas:

Por el Campo de Aplicación:

Las Finanzas Públicas: Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin Finanzas.

Las Finanzas Privadas: Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias.

Por el Periodo de Cumplimiento:

Financiamiento de Corto Plazo: Los principios de financiamiento a corto plazo son aquellos deberes que se expectativa cumplir en menos de un año, es decir, su término y pago debe ser

hecho en un tiempo menor a un año. Este tipo de financiamiento se fracciona a su vez en dos sin arras delimitadas: Son fondos que obtiene la empresa sin complicar activos fijos reducidos como garantía. Con garantías determinadas: Es cuando la financiera reclama un saneamiento que usualmente es un activo tangible.

El Financiamientos de corto plazo está con formado por:

Créditos Comerciales: Simbolizan el crédito que los mercados brindan a la empresa y que se motivan por los mercados diarios del negocio, es decir, son las cuentas por pagar de la empresa y los pacientes reservados en el corto plazo.

Fuentes de Obtención del Financiamiento:

- ✓ **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.
- ✓ **Las Empresas de Capital de Inversión:** las empresas facilitan las sociedades que se hallan en diversión y/o incremento, a mudanza de ejercicios o utilidad injusta en negocio.
- ✓ **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones prestamistas de capital y prestigio para la

casa, Cooperativas de ahorro y crédito que ejecutan intermediación financiera con el público.

- ✓ **Instituciones Financieras Públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de organismos firmes. Estas fundaciones se gobiernan por sus oportunas leyes, pero están arriar bandera al estatuto prestamista de cada país y al examen de la superintendencia de bancos.
- ✓ **Entidades Financieras:** las formaciones que cuida líneas de crédito para planes de progreso y pequeños ideales lucrativos a asistencia de las localidades pobres. Contienen las entidades universales, las ONG internacionales o nacionales **Pérez y Campillo (2000)**.

Marco legal del Financiamiento de la MYPE en el Perú

Según el decreto supremo N.º 007-2008 TR, el Estado promueve acceso del MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

2.3.2 Definición Capacitación

Definición:

Albújar, Janampa & Odiar (2008) y otros define a la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales.

Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, 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.

Por otro lado, la Organización Internacional del Trabajo (1993) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria. Así mismos, la importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca “lo último” en los aspectos relacionados con sus actividades diarias. Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se

orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales. Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento.

Tipos de capacitación

La capacitación se suele dividir en tres grandes grupos:

Capacitación para el trabajo:

Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa y se divide a su vez en:

- ✓ Capacitación de reingreso: Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.
- ✓ Capacitación de inducción: Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.

Capacitación Promocional.

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

Capacitación en el Trabajo.

Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona. Técnicas e instrumentos para detectar las necesidades de capacitación: La detección de los requerimientos de capacitación es el elemento más importante en la elaboración de un programa de capacitación. Hacer un buen diagnóstico evita “capacitar por capacitar”.

- ✓ **Técnicas:** las más usuales para detectar las necesidades de capacitación están las siguientes:
- ✓ **Encuesta:** que consiste en recoger la información aplicando un cuestionario previamente diseñado en el que las respuestas se dan por escrito.
- ✓ **Entrevista:** que consiste en recabar la información a través de un diálogo entre el entrevistador y el empleado. Es común entrevistar también al jefe directo del empleado para preguntarle en qué considera que deben capacitarse sus subordinados.
- ✓ **Observación:** que consiste en observar la conducta en el trabajo para compararla con el patrón esperado y de esta

manera, detectar las deficiencias que te indican la necesidad de capacitar.

- ✓ **Consultores Externos:** que consiste en contratar personas externas y especializadas en detectar necesidades de capacitación.

Instrumentos: más usuales son:

- ✓ **Cuestionario:** que es una forma impresa que contiene una lista de preguntas específicas dirigidas a reunir información sobre conocimientos, habilidades, opiniones acerca de aspectos del trabajo que desempeña la persona, o la empresa
- ✓ **Descripción y perfil del puesto:** que consiste en analizar la descripción y perfil de puesto para conocer las funciones y los requisitos que debe satisfacer la persona que lo desempeña. De esta forma, se compara lo que requiere el puesto con lo que la persona hace.

Evaluación de Desempeño

Que consiste en comparar el desempeño de una persona con los estándares establecidos para ese puesto. Esto permite conocer las áreas en las que se debe capacitar para incrementar el nivel de desempeño del empleado.

Beneficios de la Capacitación,

Para el Personal: Entre los beneficios que podemos hallar para los empleados en la capacitación están los siguientes:

- ✓ Ayuda a la persona a solucionar problemas y tomar decisiones.
- ✓ Favorece la confianza y desarrollo personal.
- ✓ Ayuda a la formación de líderes.
- ✓ Mejora las habilidades de comunicación y de manejo de conflictos.
- ✓ Aumenta el nivel de satisfacción con el puesto.
- ✓ Ayuda a lograr las metas individuales.
- ✓ Favorece un sentido de progreso en el trabajo y como persona.
- ✓ Disminuye temores de incompetencia o ignorancia.
- ✓ Favorece la promoción hacia puestos de mayor responsabilidad.
- ✓ Hacer sentir más útil al trabajador mediante la mejora del desempeño.

Para la Organización:

- ✓ Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- ✓ Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✓ Crea mejor imagen.
- ✓ Mejora la relación jefes-subordinados.

- ✓ Se promueve la comunicación a toda la organización.
- ✓ Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- ✓ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✓ Promueve el desarrollo con vistas a la promoción y contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

Importancia de la Capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa.

Marco Legal de la Capacitación de la MYPE en el Perú

Según el Decreto Supremo N.º 007-2008 TR, el Estado promueve, a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y

formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE.

Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

2.3.3 Definición Rentabilidad

Definición:

La sensación de Renta ha distraído con la época y ha sido consumido de diferentes letras, concurriendo de los indicadores más notables para calcular el triunfo de un división, subsector o incluido a un negocio, mientras la rentabilidad alimentada con una política de rentas, sufre al fortalecimiento de los elementos económicas. Los intereses recapitalizadas convenientemente figuran diversión en contenido colocada, la modernidad de tecnología histórico, ignorados voluntades en la investigación de empresas, o una mixtura de puntos. La rentabilidad es la correlación que concurre entre el fruto y la revolución entontecer para conseguir, ya que calcula la cantidad de realidad de la administración de una empresa, señalada por los beneficios obtenidos de las ventas ejecutadas y manejadas de cambios, su condición y orden es la predisposición de las ventajas **Zamora (2008).**

Según **Martínez (2012)** Existen diversas definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad, por ejemplo, **Gitman (1997)** dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser

evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Por otra parte, Aguirre et al. (1997) consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Para **Sánchez (2002)** La Renta es un elemento que se aplica a todo ejercicio económico en la que se llaman fortunas materiales, humanos y financieros con el fin de lograr ciertos resultados. En el periodismo económico, aunque el dicho se monopoliza de forma muy transformada y son muchas los acercamientos doctrinales que inciden en una u otro aspecto de la misma, en contrariado universal se denomina rentabilidad a la medida de la ganancia que en un rotundo periodo de tiempo causan los capitales traídos en el mismo.

Así mismo **Jaramillo (2008)** Refiere que: La rentabilidad es el resultado de la relación entre una variable de la cuenta del estado de pérdidas y ganancias y una partida del balance general. La lectura de cualquier razón de rentabilidad es analizar qué utilidades se han logrado a partir de lo que se ha empleado para alcanzarlos, ya sea capital invertido o activos para producirlos.

Tipos de Rentabilidad:

Rentabilidad Financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento

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

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Fondos Propios}}$$

Rentabilidad financiera (RF). La empresa ha utilizado como inversión los fondos propios.

Rentabilidad Económica: La Rentabilidad Económica (RE) es una sencilla y poderosa herramienta de monitoreo para conocer la capacidad que tiene una empresa de utilizar eficientemente sus recursos y generar valor. Es un indicador que resume, con elocuencia y fidelidad, el rendimiento que se asocia, intrínsecamente, a la operación de una empresa. El cálculo de la Rentabilidad Económica (RE) se obtiene dividiendo la utilidad de operación entre los activos totales. A la utilidad de operación también se le conoce como utilidad antes de gastos financieros, impuestos y reparto de utilidades.

Rentabilidad económica (RE). Las utilidades son el resultado de la producción de todos los activos de la empresa.

Algebraicamente, se expresa por un cociente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Activos Totales}}$$

La RE es mejor en la medida que la utilidad de operación repone el costo de la inversión requerida entre mayor utilidad de operación, en relación a lo invertido es mejor. El cálculo de este indicador, sobre todo una vez que se ha comparado con el costo de capital de la empresa de que se trate, manifiesta la capacidad de aprovechar, con eficiencia, los recursos disponibles. Mientras más alto el valor numérico de la RE, mayor capacidad de la empresa para generar valor. Si la RE, fuera inferior al costo de capital, la empresa estaría en condiciones precarias pues no tendría capacidad para resarcir a los accionistas por el dinero invertido en ella.

2.3.4 Empresa

Una empresa es una organización, institución, o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Se ha notado que, en la práctica, se puede encontrar una variedad de definiciones del término.

Finalidades Económicas y Sociales de las Empresas

- ✓ Finalidad económica externa, que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- ✓ Finalidad económica interna, que es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores. Se ha discutido mucho si una de estas dos finalidades está por encima de la otra. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).
- ✓ Finalidad social externa, que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.
- ✓ Finalidad social interna, que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos

Clasificación de las Empresas

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación, se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

Según la Actividad o Giro

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- ✓ Empresas del sector primario.
- ✓ Empresas del sector secundario.
- ✓ Empresas del sector terciario.

Una clasificación alternativa es:

Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en: Extractivas. Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovable o no renovable. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

Manufactureras: Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:

- ✓ De consumo final: Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.

- ✓ De producción. Estas satisfacen a las de consumo final.

Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.

Comerciales: Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.

Pueden clasificarse en:

- ✓ Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.
- ✓ Minoristas (detallistas): Venden al por menor.
- ✓ Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

Servicio: Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

- ✓ Transporte
- ✓ Turismo
- ✓ Instituciones financieras
- ✓ Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
- ✓ Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
- ✓ Educación
- ✓ Finanzas
- ✓ Salud

Según la Forma Jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

Empresas Individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

Empresas Societarias o Sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS. Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

Según su Ámbito de Actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir:

Empresas locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.

Empresas nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.

Empresas multinacionales: o empresas internacionales, son aquellas que actúan en varios países.

Empresas Transnacionales: las empresas transnacionales son las que no solo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades

mercantiles no sólo de venta y compra, sino de producción en los países donde se han establecido.

Por el Origen de Capital

Público: Su capital proviene del Estado o Gobierno. Ejemplo: Alcaldía de Pereira, Gobernación de Risaralda.

Privado: Son aquellas en que el capital proviene de particulares. Ejemplo: Sociedades comerciales.

Economía Mixta: El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares. Ejemplo: Van café, La Previsora S.A.

Por el Número de Propietarios

Individuales: Su dueño es la empresa, por lo general es él solo quien tiene el peso del negocio.

Unipersonales: Se conforma con la presencia de una sola Persona Natural o Jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles. Su nombre debe ser una denominación o razón social, seguida de la expresión "Empresa Unipersonal" o de la sigla "E.U", si no se usa la expresión o su sigla, el contribuyente responde con todos sus bienes aunque no estén vinculados a la citada empresa.

Sociedades: Todas para su constitución exigen la participación como dueño de más de una persona lo que indica que mínimo son dos (2) por lo general corresponden al régimen común.

Por la Función Social

Con Ánimo de Lucro: Se constituye con el propósito de explotar y ganara más dinero.

Trabajo Asociado: Grupo organizado como empresa para beneficio de los integrantes.

Sin Ánimo de Lucro: Aparentemente son empresas que lo más importante para ellas es el factor social de ayuda y apoyo a la comunidad.

Economía Solidaria: En este grupo pertenecen todas las cooperativas sin importar a que actividad se dedican lo más importante es el bienestar de los asociados y su familia **Andrés (2012).**

Según su Tamaño

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- ✓ Micro empresa: si posee 10 o menos trabajadores.
- ✓ Pequeña empresa: si tiene un número entre 01 y 100 trabajadores.
- ✓ Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.
- ✓ Gran empresa: si posee entre 250 y 1000 trabajadores.

- ✓ Macro emprendimiento si tiene más de 1000 trabajadores.

2.3.5 Definición Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Definición

Según el Texto Único Ordenado (DS 007-2008-TR). De la Ley de Promoción de la Competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo Decente, ley MYPE, define a la Micro y Pequeña Empresa como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Características de las MYPE

- ✓ 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 cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2)

años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

Marco Legal de la MYPE en el Perú

Ley N° 28015 Ley que Impulsa y Formalización de la Micro y Pequeña. Sociedad, difundida el 03 de julio del 2003. Esta ley 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. El orden legislativo n° 1086 la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, promulgada el 28 de Junio del 2008. El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Dicha norma contempla un Régimen Laboral Especial, el cual es de aplicación tanto al sector de la Micro y Pequeña Empresa pero con distintos matices ley y promoción (2008-2012). El decreto supremo n° 007-2008-tr del 30 de septiembre de 2008, promulga el texto único ordenado ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente- ley Mype.

Este Texto unifica las normas de la Ley 28015 y las modificaciones a esta efectuada por el Decreto Legislativo N° 1086. La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Cambios de la nueva Ley de MYPES

La norma anterior que regulaba los derechos de las MYPE solo contemplaba el derecho de los trabajadores a gozar de 15 días de vacaciones al año, pero ahora, con la nueva legislación, se reconocen la CTS, gratificaciones y derecho al sueldo mínimo.

Reconocimientos:

El régimen especial reconoce derechos laborales básicos como: la jornada de 8 horas diarias, descanso semanal de 24 horas, 15 días de CTS al año, 15 días de vacaciones, dos gratificaciones de medio

suelo por año, derecho a la remuneración mínima. Además la indemnización por despido injustificado de 10 remuneraciones por año para la MYPE y de 20 remuneraciones diarias por año para la pyme, derecho a la seguridad social y pensiones, sindicación y negociación colectiva de ser el caso. La norma solo se aplicarán a los nuevos trabajadores que sean contratados a partir de la vigencia del D, leg.1086.

Los trabajadores antiguos bajo el régimen general, conservaran los derechos que por ley les corresponde, inclusive se establecen candados para evitar el recorte de estos derechos. Incluso quienes falsifiquen información o dividan sus unidades empresariales para acceder a este régimen especial serán sancionados e inhabilitadas de contratar con el estado hasta por dos años. **Vega (2012).**

Importancia del MYPE en la Economía.

Las MYPE han logrado un documento elevado de la economía peruana ya que aquí hallamos el 98% de mercados del Perú. Aportaron el 42% del PBI y utilizan aproximadamente el 80% de la Localidad económicamente activa. Esto lo patentizamos sencillamente ya que hoy nos chocamos cada cinco minutos con un negocio o una persona brindando varias transacciones. Este es el sector más significativo ya que igualmente crea entradas para la población. Actualmente también se le reflexiona como motor creador de concentración ya que gentilezas a su blandura puede ajustar a todo tipo de clientes, es por eso que está actual en todas las regiones del

Perú aunque la gran suma está aún concentrada en Lima. Igualmente la MYPE ha colaborado a la altura del índice de negociantes en el Perú ha alcanzado a ser el país más negociantes ya que de repetición 100 peruanos, el 40% es industrial mientras que en nuevos países el índice intermedio es 9% **Vigil. (2012).**

Clases, MYPES

MYPE, Acumulación

Las Micros y Pequeñas Empresas de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado. Este tipo de empresas están en crecimiento en los últimos tiempos.

MYPE de Subsistencia

Las Micro Empresas de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un "flujo de caja vital", pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Nuevos Emprendimientos

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad,

es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas. Por último, una clasificación que también es asumida por la academia, tiene que ver con la situación de formalidad de las MYPE **Medina (2012)**.

2.4 Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para las micro y pequeñas empresas del sector Servicios rubro Hoteles – Huaraz, 2016.

III. Metodología

3.1 Tipo y Nivel de Investigación

3.1.1 Tipo

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y la presentación de resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel.

El trabajo de investigación es de nivel descriptivo, ya que se basaron en describir las principales características de las variables en estudio.

3.2 Diseño de la investigación: el esquema manejado para este trabajo de indagación es del esquema no experimental- descriptivo.

3.2.1 No experimental:

se ejecutó sin hacer maniobras intencionadamente las variables y se observa el fenómeno tal como se muestra centralmente de su contenido.

3.2.2 Descriptivo:

porque el objeto fue detallar las características de las variables.

M  **O**

Dónde:

M = Modelo Conformada por las MYPE Encuestadas.

O = Examen de las Variables: Financiamiento,
Capacitación, Rentabilidad.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población: La cantidad seleccionada fue 23 representantes legales y/o propietarios de las Mype hoteleras.

3.3.2 Muestra: De una población 23 Mype de estudio se tomó como muestra para esta investigación a 23 MYPE del rubro hoteles, la misma que se ha escogido en forma dirigida debido a que los gerentes y/o representantes legales de las MYPE en estudio, no todos estaban dispuestos a proporcionar información, motivo por el cual no se determinó la muestra utilizado, la muestra aleatoria simple.

3.3.3 Criterio de Inclusión: todos los representantes legales y/o propietarios que estuvieron predispuestos a facilitarnos la información requerida en un momento oportuno sin restricciones.

3.3.4 Criterio de Exclusión: no se tuvo en cuenta a los propietarios y/o representantes legales que se negaron a facilitaron información para poder llevar a cabo esta investigación.

3.4 Operacionalización de variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala Medición
Financiamiento en las Mype.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Mejoro la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala Medición
Capacitación en las Mype.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mype.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de Crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora en la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala Medición
Rentabilidad de las Mypes	Percepción que tienen los propietarios y/o representantes legales de las Mypes en la obtención de rentabilidad en las empresas del periodo del estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación adquirido.	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e Instrumentos

3.5.1 Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos.

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario de 24 preguntas distribuidas en tres partes: la primera sobre el financiamiento la cual contiene 11 preguntas; la segunda parte contiene 08 interrogantes relacionadas con la capacitación; la tercera parte consta de 05 preguntas referentes a la rentabilidad.

3.6 Procesamiento de datos: Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Microsoft Excel 2010 y también para el procesamiento de datos y gráficos

Procedimientos.

Para la recolección de los datos se realizaron visitas previas a las Mype del servicio comercio-rubro hoteles, con el propósito de coordinar con los representantes legales y/o gerentes de estas, para determinar si estos se encontraban dispuestos a proporcionarnos la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación.

Finalmente, se realizó las coordinaciones pertinentes, para la aplicación del instrumento la encuesta (cuestionario).

3.7 Matriz de Consistencias

Título: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, periodo 2016.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>General: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, periodo 2016?</p>	<p>General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro hoteles-Huaraz, periodo 2016.</p> <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características del financiamiento de las MYPE en el ámbito de estudio. • Describir las principales características de capacitación en las MYPE, del ámbito de estudio. • Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPE, del ámbito de estudio. 	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importante para el desarrollo de las MYPE del sector servicio - rubro hoteles - Huaraz, Periodo 2016.</p>	<p>Tipo de Investigación: Enfoque cuantitativo.</p> <p>Nivel de Investigación: Nivel descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental de corte transversal.</p> <p>Población y Muestra: La población estuvo conformada por los 23 micro y pequeñas empresas.</p> <p>Principios Éticos: Confidencialidad Honestidad Respeto Comunicación Reserva</p>

3.8 Principios Éticos

Son las reglas o normas de conducta que orientan la acción de un investigador. Se trata de normas de carácter general, máximamente universales. y se los puede apreciar en la mayoría de las doctrinas y religiones a lo largo de la historia de la humanidad. Los principios que hemos tenido en cuenta en la investigación son:

3.8.1 Principio de consentimiento informado: es el procedimiento mediante el cual se garantizó que el sujeto ha expresado voluntariamente su intención de participar en la investigación, después de haber comprendido la información que se le ha dado, acerca de los objetivos del estudio, los beneficios, las molestias, los posibles riesgos y las alternativas, sus derechos y responsabilidades, se practica este principio al realizar la encuesta, puesto que se llega a informar que la información brindada será exclusivamente para fines educativos.

3.8.2 Principio de respeto a la dignidad humana: La dignidad humana es el derecho que tiene cada ser humano, de ser respetado y valorado como ser individual y social, con sus características y condiciones particulares, por el solo hecho de ser persona, este principio lo plasmamos en no divulgar el tipo de preparación académica que poseen y el conocimiento que tiene cada persona para dirigir sus empresas.

3.8.3 Principio de justicia: Lo justo se refiere a respetar los derechos de las partes involucradas y tratarlas con el mismo respeto y consideración. En este sentido el principio de justicia demanda que las personas sean tratadas de manera equitativa y no pueden verse ni tratarse con un menor

valor, nosotros practicamos este principio a la hora de seleccionar la muestra del total de población escogida, con lo cual hemos realizado nuestro trabajo de investigación ya que dentro de ello no hemos desagregado a ninguna persona.

3.8.4 Principio de confidencialidad: es la garantía de que la información personal será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento de la persona. Dicha garantía se lleva a cabo por medio de un grupo de reglas que limitan el acceso a ésta información. Cada individuo tiene derecho a proteger su información personal, este principio lo practicamos al no revelar a nadie de la información recaudada en la investigación desarrollada y no utilizar para nuestro beneficio personal ni de terceros.

3.8.5 Principio de honestidad: es el valor de decir la verdad, ser decente, recatado, razonable y justo. Desde un punto de vista filosófico es una cualidad humana que consiste en actuar de acuerdo como se piensa y se siente. Se refiere a la cualidad con la cual se designa a aquella persona que se muestra, tanto en su obrar como en su manera de pensar, como justa, recta e íntegra, este principio lo practicamos al informar que dicha información será solo utilizado para estudios.

IV. Resultados

4.1 Resultados

4.1.1 Financiamiento

Tabla 01

Cómo financia su actividad productiva

Tipo de Financiamiento	Propietarios	Porcentaje
Propio	3	13%
Terceros	20	87%
No Especifica	0	0%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

En relación al financiamiento se observa que el 13% lo hizo con financiamiento propio y el 87% con financiamiento de terceros.

Tabla 02

Si el Préstamo es de Terceros ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Instituciones Financieras	Propietarios	Porcentaje
Entidades Bancarias	9	39%
Entidades No Bancarias	11	48%
Prestamistas Personales	3	13%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

Del 100% se obtiene como resultados que el 39% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 48% en entidades no bancarias y un 13% en prestamistas personales.

Tabla 03**Que entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito**

Facilidades de crédito	Propietarios	Porcentaje
Entidades bancarias	10	43%
Entidades no bancarias	10	43%
Prestamistas personales	3	14%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 43% refiere que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades, frente a un 43 % que menciona que son las entidades no bancarias y un 14% dice que son los prestamistas personales quienes les otorgan mayores facilidades.

Tabla 04**En el año cuantas veces solicitó crédito**

Cuantas Veces Solicito Crédito	Propietarios	Porcentaje
1 – 5 veces	12	52%
6 – 10 veces	8	35%
Más de 10 veces	3	13%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

Referente al número de veces en solicitar créditos el 52% lo hizo de 1 a 5 veces, el 35% de 6 a 10 veces y el 13% más de 10 veces.

Tabla 05**En el Año 2016 a qué entidad financiera solicitó el crédito**

Entidad financiera	Propietarios	Porcentaje
Cajas rurales	5	22%
Banco de crédito	1	4%
Banco continental	1	4%
Interbank	2	9%
Banco financiero	4	17%
Otros	10	44%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles– Huaraz

Interpretación:

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 22% prefiere las cajas rurales, el 4% el banco de crédito, el 4% el banco continental, el 9% el banco Interbank, el 17% el banco financiero y el 44% otras entidades.

Tabla 06**En el año 2016 ¿le otorgaron el crédito solicitado?**

Le Otorgaron el Crédito Solicitado	Propietarios	Porcentaje
Si	21	91%
No	2	9%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 91% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 9% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

Tabla 07**En el año 2016 ¿a qué tiempo fue el crédito otorgado?**

Tiempo del Crédito Otorgado	Propietarios	Porcentaje
Corto Plazo	15	65%
Largo Plazo	8	35%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- hoteles– Huaraz

Interpretación:

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 65% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 35% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

Tabla 08**En el año 2016¿Qué tasa de interés pago?**

Tasa de Interés	Propietarios	Porcentaje
10% a 20%	12	52%
21% a 25%	10	44%
26% a 30%	1	4%
31% a mas	0	0%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype- hoteles – Huaraz

Interpretación:

Respecto a la tasa de intereses que pagó en el año 2016 tenemos que del 100% de encuestados el 52% refiere que el interés que pagó fue del 10% a 15%, el 44% refiere que pagó un interés del 16% al 20% en relación con el 4% de encuestados que dijo haber pagado un interés del 26% al 30% y el 0% que no precisó la tasa de interés que pago.

Tabla 09

En el año 2016¿Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados?

Montos Solicitados	Propietarios	Porcentaje
Si	23	100%
No	0	0%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles– Huaraz

Interpretación:

En relación a los montos solicitados en el año 2016 tenemos que el 100% de encuestados obtuvo el monto solicitado en el momento solicitado.

Tabla 10

En el Año 2016 ¿Cuánto es el Monto del crédito solicitado?

Monto crédito solicitado	Propietarios	Porcentaje
De 5,000.00 a 10,000.00	7	30%
De 10,000.00 a 20,000.00	8	35%
De 20,000.00 a 40,000.00	2	9%
Más de 40,000.00	6	26%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

Del 100%de encuestados observamos que el 30% refiere que solicitaron un crédito entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 35% dijo haber solicitado un crédito de entre 10,000.00 a 20,000.00 soles, el 9% de 20,000.00 a 40,000.00 y el 26% de 40,000.00 a más.

Tabla 11**¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

Inversión del crédito	Propietarios	Porcentaje
Capital de Trabajo	9	39%
Mejoramiento del establecimiento	1	5%
Activos Fijos	5	21%
Programa de Capacitación	1	5%
Otros	7	30%
Total	23	100%

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype-hoteles – Huaraz

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 39% ha invertido en capital de trabajo, el 5% en el mejoramiento de sus locales, también observamos que el 21% ha invertido en activos fijos y solo el 5% en programas de capacitación y el 30% en otros.

4.1.2 Capacitación**Tabla 12****¿Recibió Usted Capacitación para el Otorgamiento del Crédito Financiero?**

Capacitación para Otorgamiento de Crédito	Propietarios	Porcentaje
Si	14	61%
No	9	39%
Total	23	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles–Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 61% afirma que si recibió capacitación y un 39 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

Tabla 13**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año?**

Cantidad de Cursos Participados	Propietarios	Porcentaje
Uno	4	17%
Dos	4	17%
Tres	2	9%
Cuatro	2	9%
Más de cuatro	2	9%
Ninguno	9	39%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 17% ha participado en uno o dos cursos, el 9% en tres a más de cuatro cursos y el 39% en ningún curso de capacitación.

Tabla 14**Si tuvo capacitación ¿En qué tipos de cursos participo usted?**

Participación en cursos	Propietarios	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	3	13%
Manejo empresarial	3	13%
Administración de recursos humanos	1	4%
Marketing empresarial	5	22%
Otros – Especificar	11	48%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles– Huaraz.

Interpretación: Del 100% de las encuestas aplicadas, el 13% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito y manejo empresarial, el 4% en administración de RR. HH, el 22% en marketing empresarial y el 48% no precisa.

Tabla 15

El Personal de su Empresa ¿Ha Recibido algún tipo de Capacitación?

Capacitación del personal	Propietarios	Porcentaje
Si	15	65%
No	8	35%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta a los propietarios y/o representantes legales.

Interpretación:

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 65% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 35% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

Tabla 16

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

Cantidad de cursos en que participo	Propietarios	Porcentaje
Un curso	3	13%
Dos cursos	7	30%
Tres cursos	1	5%
Más de tres	3	13%
No precisa	9	39%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 13% indicó que su personal tuvo un curso, el 30% dos cursos, el 5% tres cursos y el 13% más de tres y el 39% no precisa.

Tabla 17**¿En qué año recibió más capacitación?**

Obtención de la capacitación	Propietarios	Porcentaje
En el año 2015	5	22%
En el año 2016	9	39%
Ninguno	9	39%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 22% nos manifiestan que han recibido mayores capacitaciones en el año 2015, el 39% en el 2016 y el 39% ninguno.

Tabla 18**¿Reconoce Usted que la capacitación es una inversión?**

La capacitación es una inversión	Propietarios	Porcentaje
Si	16	70%
No	7	30%
Total	23	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 30% que no la considera como una inversión.

Tabla 19

Piensa Usted que la capacitación de su personal es primordial para su empresa

La capacitación es relevante	Propietarios	Porcentaje
Si	16	70%
No	7	30%
Total	23	100

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 30% que no las considera relevantes.

Tabla 20

¿En qué temas se capacitó su personal?

Temas que participaron su personal	Propietarios	Porcentaje
Gestión empresarial	1	4%
Manejo del micro-crédito	1	4%
Gestión financiera	1	4%
Prestación de mejor servicio al cliente	8	35%
Otros	12	52%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 4% manifiesta que su personal recibió capacitación en gestión empresarial, el 4% en manejo eficiente del micro-crédito, el 4% en gestión financiera, el 35% en prestación de mejor servicio al cliente y el 52% en otros.

4.1.3 Rentabilidad

Tabla 21

¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Rentabilidad mejorada	Propietarios	Porcentaje
Si	21	91%
No	2	9%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 91% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoró su rentabilidad y el 9% que no lo considera así.

Tabla 22

¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

La capacitación mejora la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	16	70%
No	7	30%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 30% que no lo considera.

Tabla 23

¿La Rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?

Mejora de la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	17	74%
No	6	26%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación: En relación a la mejora de su rentabilidad el 74% considera que su rentabilidad si mejoró en los últimos dos años frente a un 26% que considera que no mejoró.

Tabla 24

¿La utilidad en su empresa ha disminuido en el último periodo?

Disminución de la rentabilidad	Propietarios	Porcentaje
Si	13	56%
No	10	44%
Total	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios y/o representantes legales de las Mype – hoteles – Huaraz.

Interpretación:

En relación a la disminución de su rentabilidad el 56% considera que su rentabilidad si disminuyó en el último periodo frente a un 44% que considera que no disminuyó.

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a la descripción del financiamiento de las Mype.

- a) El 87% de las Mype estudiadas tienen financiamiento de terceros al desarrollar sus actividades comerciales, lo cual refleja el grado de confiabilidad que tienen al ser formales dichas Mype y también prefieren en poner riesgo el capital ajeno antes que de ellos, tiene similitud con las investigaciones desarrolladas por Amadeo (2016), donde el financiamiento de terceros es del 80%.
- b) El 48% de los micro empresarios recurren a entidades no bancarias para la obtención de créditos para el financiamiento de sus actividades y el 39 % recurren a entidades bancarias para obtener financiamiento, este resultado nos demuestra que la mayoría recurren a los bancos comerciales, este resultado no es concordante con los obtenidos por Amadeo(2016)y Castro (2016), donde el micro empresario recurren en un 85% a entidades no bancarias y solo el 6% a entidades bancarias para el otorgamiento de financiamiento.
- c) El 43% de los encuestados nos afirman que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, este índice nos demuestra que el grado de confiabilidad que gozan las Mype, es muy buena en relación con las que tienen con las entidades no

bancarias, este resultado tiene una concordancia con los obtenidos por Torres (2010) y Mercado (2014), donde las entidades bancarias están con el 68% y no bancarias con el 15% respectivamente.

- d)** El 52% de los encuestados solicitaron crédito en el año 2016, en un promedio de 5 veces, este estudio es muy similar a lo realizado por Rodríguez (2015) y Solórzano (2016), donde llegan a la conclusión al comparar los años de investigación que utilizaron que los encuestados solicitaron en promedio 4 veces al año, lo que llegó a representar el 65%.
- e)** El 65% de los créditos otorgados han sido a corto plazo, lo cual no ha ocasionado que las empresas tengan deudas para el siguiente año, también podemos decir que las empresas tienen las garantías suficientes como para contraer deudas a largos periodos gracias a la credibilidad bancaria que gozan. Esta investigación es similar a lo desarrollado por Trujillo (2010), lo cual refleja que los créditos obtenidos fueron a largo plazo, representando el 75%.
- f)** El 5% de las Mype encuestadas que solicitaron créditos de terceros, lo utilizaron en la ampliación y/o mejoramiento de sus locales, el 39% en capital del trabajo y el 21% en compra de activos, la cual llevará a las Mype

a crecer en los siguientes años, logrando mejores utilidades y mayor rentabilidad que en años anteriores y estos resultados son muy similares a los encontrados por Córdova (2015), donde refleja que el 78% del financiamiento obtenido es invertido en capital de trabajo.

4.2.2 Respecto a la Descripción de la Capacitación en las Mype.

- a.** El 61% de los encuestados si recibieron capacitación sobre la obtención de crédito financiero, esta capacitación les ayudara a cómo invertir, en que invertir y como financiar sus actividades, gracias a ello podrán obtener mejor rentabilidad, este resultado es similar a lo realizado por Robles (2015), donde el 80% de los propietarios y/o representantes legales encuestados afirman que si recibieron esta capacitación,
- b.** El tercio inferior de los encuestados participó en 2 cursos la cual representa el 17%, también podemos ver que el 13% nada más participó en el curso de inversión del crédito financiero gracias a ella no harán buenas inversiones y no podrán obtener una solvencia económica estable para su empresa; esta conclusión no tiene similitud con lo realizado por Rodríguez (2015), donde sólo el 30% tiene capacitación en dos cursos y el 35% en inversión del crédito financiero.

- c. El 30% del personal de las Mype en estudio tuvieron participación en dos cursos, esto refleja que sí tuvieron capacitación la cual representa el 65%, que es considerada como relevante para la empresa, por consideración de los propietarios encuestados representando el 70%, este resultado es coincidente con los obtenidos por Otiniano (2016), en donde se detallan que el personal participó activamente con el 55% y considerado relevante con el 85% respectivamente.
- d. El 35% en prestación de mejor servicio al cliente con la finalidad de dar un servicio de mucha calidad y el buen trato puesto que ello mejorará la cartera de clientela que será favorable para las Mype, el 4% en gestión empresarial con lo que no podrá tener una buena gestión en la empresa, este resultado es similar con los obtenidos por Duran (2016), donde se detalla que el 65% en prestación de servicios y 30% en gestión empresarial.

4.2.3 Respecto a la Descripción de la Rentabilidad de las Mype.

- a. El 91% afirma que el financiamiento obtenido si ha mejorado la rentabilidad de la empresa y tan solo el 09% opina lo contrario, este resultado es muy similar a lo obtenido por Trujillo (2010), en donde el 85% afirma la mejora obtenida por el financiamiento.
- b. El 70% de los encuestados están convencidos de que tanto el financiamiento y la capacitación son claves en el desarrollo de toda

empresa y que con mucho esfuerzo y disciplina se puede obtener mejoras en la rentabilidad, es similar a los conseguidos por Robles (2015) y Solórzano (2016), donde el 95% considera que al conseguir el financiamiento y la capacitación son claves para el desarrollo de una empresa y lograr buena rentabilidad en el transcurso del año.

- c. El 56% opina que no ha tenido una disminución en su rentabilidad en estos últimos dos años, la cual no es similar con los resultados obtenidos por Ramírez (2007), donde el 60% opina que no es relevante incorporar la capacitación ni el financiamiento para lograr una rentabilidad adecuada y que bastaría con uno de ellos.

V. Conclusiones

5.1 Conclusiones

5.1.1 Relación al Financiamiento

- 1.** El 87% de las Mype encuestadas tienen financiamiento de terceros y el 13% financiamiento propio.
- 2.** El 48% de las microempresas recurren a entidades no bancarias y el 13% a prestamistas personales para obtener financiamiento.
- 3.** El 43% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo de las entidades no bancarias, el 43% de bancarias y 14% de prestamistas personales.
- 4.** El 35% de las microempresas obtienen préstamos a largo plazo y 65% a corto plazo respectivamente.
- 5.** El 5% de las empresas encuestadas afirman que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, el 21% en activos fijos y 39% en capital de trabajo.
- 6.** El 52% de las empresas encuestadas pagan tasas de interés mensuales de 10 a 20% y el 4 % paga más del 30%, por haber obtenido dicho crédito.

5.1.2 Respecto a la capacitación

- 1.** El 61% de los representantes legales afirma que recibe capacitación y 39% no tiene capacitación.
- 2.** El 17% de los encuestados nos dice que tienen 2 cursos, el 39% solo ha recibido un solo curso de capacitación y el 09% afirma que participo en más de 4 cursos a más.

3. El 13% de los representantes legales de las microempresas, de la encuestada realizada fueron capacitados en inversión del crédito financiero, el 22% en marketing empresarial y 13% en manejo empresarial y administración de recursos humanos.
4. El 13% de los trabajadores de las empresas encuestadas han participado en 1 curso, 30% en 2 cursos han participado y 39% no precisa su participación en ningún curso de capacitación.
5. El 35% del personal de la empresa han recibido capacitaciones en prestación de mejor servicio al cliente, el 04% en gestión empresarial, el 04% gestión financiera y el 4% en manejo de crédito.

5.1.3 Respecto a la rentabilidad

1. El 91% de representantes legales de la encuestada aplicada, afirman que sí obtuvieron mejor rentabilidad con el financiamiento obtenido y el 09% no mejoró su rentabilidad con el crédito otorgado.
2. El 30% de las empresas encuestadas afirman que no mejoraron su rentabilidad con las capacitaciones recibidas y el 70% afirma que si mejoró la rentabilidad de su empresa con las capacitaciones.
3. El 70% de los empresarios encuestados revelaron que tuvieron una mejor rentabilidad en los 2 últimos años y el 26% opina que nunca vieron mejorar su rentabilidad.

5.1.4 Respecto al objetivo general

Del análisis de la información recolectada mediante las encuestas, así como de los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual, se ha determinado las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro hoteles– Huaraz, 2016 encontrándose que el 87% de las Mype encuestadas que realizan sus actividades con financiamiento de terceros. El 48% recurren a entidades no bancarias. Las 2/3 partes obtienen préstamos a corto plazo y el 39% invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 61% dijo recibir capacitación, el 39% sólo ha recibido un curso de capacitación. El 35% del personal de la empresa han recibido capacitaciones en prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad, el 91% sostienen que obtuvieron mejor rentabilidad con el financiamiento obtenido.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Respecto al financiamiento

Es importante incursionar en nuevos mecanismos de financiamiento que reduzcan los costos financieros, tales como la oferta de servicios que se pagan ahora para utilizarlos después. Asimismo, es importante reinvertir las ganancias hasta que la empresa se fortalezca y pueda valerse por sí misma. En todo caso la experiencia les dirá cuál es el tipo financiamiento que conviene hacer y cómo hacer el uso racional de los créditos bancarios y evaluar cuál

es el tipo de crédito que mejor les conviene y que sea con la tasa de interés relativamente más baja.

5.2.2 Respecto a la Capacitación

Dado que la capacitación de los microempresarios es regular, se deberían programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mype. Así mismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial.

Los propietarios, representantes legales y como también los trabajadores deben participar en los seminarios que realiza el ministerio de trabajo y promoción del empleo para que puedan solucionar problemas con mayor rapidez y brindar un mejor servicio.

5.2.3 Respecto a la Rentabilidad

Se deben realizar estudios mucho más profundos, precisos y Completos para así poder establecer la correlación entre Financiamiento y capacitación con la rentabilidad de las MYPE.

Las organizaciones deberían contar con un sistema de información contable integral, configurado para una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducir las estrategias en resultados empresariales. Y es muy necesario aplicar la rentabilidad desde la óptica contable y de administración financiera, para un mejor análisis y así elegir la mejor opción que nos lleve a conseguir mejores beneficios en este rubro.

5.2.4 Respecto a la Rentabilidad

En términos generales se recomienda a los representantes legales de las Mype, encuestadas deben diseñar nuevos mecanismos de financiamiento, formular programas de capacitación e impulsar el análisis de rentabilidad para identificar los puntos débiles de las actividades y así potencializar los recursos de las empresas en beneficio de sus propietarios, clientes, proveedores y comunidad en general.

VI. Referencias Bibliográficas

- Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, Tesis para optar el grado de Magister en Economía, en la Universidad Nacional de la Plata, Lanús – Argentina. Recuperado en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Castro, K. (2016). *Financiamiento de las Pymes y crecimiento económico en México (2000 – 2015)*. Tesis para obtener el título de licenciado en economía, en la universidad nacional autónoma de México.
- Consejo Regional de la Micro y Pequeña Empresa. [Serie internet]; Chimbote Abril del 2006. [Citado el 12 de setiembre 2012]; paginas 31. Recuperado En: http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf.*
- Cruzado, N. & González H. (2015). *Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe sector – soltin*. Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque. Recuperado en: <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/209?locale=es>
- Córdova, K. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de independencia - provincia de Huaraz, periodo 2014*. Presentado para optar el título de Contador Público en la Universidad católica “Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

- Becker, G. (1964). *Teoría de capital humano en su libro “investing in peopleTheeconomics of población quality*, recuperado en:<https://www.google.com.pe/#q=libro+de+becker+teoria+de+l+capital+humano>
- Duran, J. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Mi Pymes en el Cantón Ambato*. Presentado para optar el título de Ingeniería Financiera en la universidad técnica de Ambato, Ambato – Ecuador. Recuperado en: <http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23013/1/T3643ig.pdf>
- INEI, Actividad Económica de la pequeña y Microempresa. [Citado el 20 de septiembre 2012]. Recuperado en: <http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/est/lib0504/libro.pdf>
- Jaramillo J. (2008). *Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León México. [Tesis para optar grado de Doctor en Administración estratégica internacional]. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas. Recuperado n en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2008/jjg/modelo%20de%20rentabilidad%20financiera%20para%20las%20pymes%20exportadoras%20en%20monterrey%20referencias.htm>*
- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015. Recuperado en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>
- Lezama L. (2008-2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro servicios xerográficos del distrito de nuevo Chimbote, periodo. [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote:*

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2010. Recuperado de: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-ES/PDF/19347.pdf>

Lira P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. 1ra ed. Lima. USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA. Recuperado en: www.facilitandocomercio.com/informes/finanzas_financiamiento.pdf*

Marco Conceptual de las Finanzas. Universidad de Valle de México. [Serie internet]. 2010 febrero. [Citado 24 de setiembre 2012]. Recuperado en: <http://uvmmfinanzas1.blogspot.com/2010/02/marco-conceptual-de-las-finanzas.htm>

Medina L. (2012). *La gestión de MYPE en la formación universitaria del contador público en el Perú. [Monografía en internet]. Lima. Monografias.com [citado el 4 de octubre]. Recuperado en: <http://www.monografias.com/trabajos90/gestion-mypes-formacion-universitaria/gestion-mypes-formacion-universitaria.shtml>*

Mercado, R. (2014). *El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa. Tesis para magister en Ingeniería industrial con mención en gestión industrial en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en su escuela de Pos grado, Lima – Perú. Recuperado en: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3894/1/Mercado_ar.pdf.*

Mendivil J. (2009). *Análisis y Propuestas para la Formalización de los micros y pequeñas Empresas [monografía en internet]. Lima: Monografias.com. [Citado 10 de setiembre 2012]. Recuperado de:*

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-ymes/formalizacion-pymes2.shtml>

- Miranda, R. (2005). *Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPE. Gestión en el tercer milenio, Rev. De investigación de la facultad de ciencias administrativas, Universidad Nacional San Marcos, [serie internet]. 2005 dic [Citado 10 de setiembre 2012]; 8 (16): 11. Recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n16_2005/a02.pdf*
- Otiniano, (2012). *Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Robles, E. (2015). *Financiamiento y Rentabilidad en los micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencias de información turística, Huaraz 2014*. Tesis de Titulación para Optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Rodríguez, S. (2015). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de la Mypes, Sector Comercio, Productos Agrícolas del Distrito de Moro*. Tesis de Titulación para Contador Público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

- Torres J. (2010). *Acerca del financiamiento por deudas en el Estado Peruano [monografía en internet]*. Lima: Monografias.com [citado el 12 de setiembre 2012]. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos82/financiamiento-deudas-estado - Peruano/financiamiento-deudas-estado-peruano2.shtml>
- Tuesta, J. (2014). *Alternativas de Financiamiento para la Implementación de una Sucursal de la Empresa Móvil Tours S.A. en la Ciudad de Lambayeque en el periodo 2014*. Tesis para Optar el Título de Contador Público. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque. Recuperado en: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/217/1/TL_Tuesta_Chicoma_JuanGabriel.pdf
- Trujillo, C. (2010). *El Factoraje Financiero como Opción de Financiamiento a Pymes*. Tesis para obtener el título de Licenciado en Contaduría, en la Universidad Veracruzana en su Facultad de Contaduría y Administración, Xalapa – Enríquez, Veracruz – México. Recuperado en: <https://core.ac.uk/download/pdf/16307455.pdf>.
- Vega Ch. (2012), *Ley para las medianas y pequeñas empresas. [Monografía en internet]*. Lima. Perú. Analista. [Citada 3 de octubre]. Recuperado desde: www.perujuridico.com
- Zamora, A. (2008) en su Libro *Rentabilidad y Ventaja Corporativa: un Análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zambrano M. (2006). *Realmente el gobierno apoya la MYPE. [Serie internet]*. Lima. [Citado el 10 de setiembre del 2012]. Recuperado de: <http://www.monografias.com/tabajos39/apoyoa-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario



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

*Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes y/ o representantes legales
de Las mypes del Ámbito de estudio*

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector – servicio, rubro - hoteles – del distrito - Huaraz, periodo 2016.”**

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

*Encuestador(a): **Andrés Lucas, Bonifacio Felipe** Fecha: **18 /10 / 2016***

I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

1.1 Cómo es el financiamiento de sus actividades comerciales:

- a) Con financiamiento propio
- b) Con financiamiento de terceros

1.2 Si el financiamiento es de terceros:

a) Aquí entidad es recurre para obtener financiamiento:

- Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)....., y Que tasa de interés mensual paga.....
- Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... Que tasa de interés mensual paga.
- Prestamista personales.....Qué tasa de interés mensual paga.....

1.3 que entidades financieras le otorgan mayores facilidades.

- a) Bancarias.
- b) No bancarias.
- c) Prestamistas personales.

1.4 En el año cuantas veces solicitó crédito:

- a) 1ª 5 veces.
- b) 6 a 10 veces.
- c) Más de 10 veces.

1.5 En el año 2016 a qué entidad financiera solicitó el crédito:

- a) Cajas rurales.
- b) Banco de crédito.
- c) Banco continental.

- d) Banco interbank.
- e) Banco financiero.
- f) Otros

1.6 En el año 2016 le otorgaron el crédito solicitado:

- a) Sí.
- b) No.

1.7 En el año 2016 ¿a qué tiempo fue el crédito otorgado?

- a) Corto plazo.
- b) Largo plazo.

1.8 En el año 2016 ¿qué tasa de interés mensual pago?

- a) 10 a 20%.
- b) 21 a 25%.
- c) 26 a 30%.
- d) 31% a más

1.9 En el año 2016 ¿Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados?

- a) Sí.
- b) No.

1.10 En el año 2016 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

- a) 5.000.00 a 10.000.00
- b) 10.000.00 a 20.000.00
- c) 20.000.00 a 40.000.00
- d) Más de 40.000.00

1.11 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?:

- a) Capital de trabajo.
- b) Mejoramiento del establecimiento.
- c) Activos fijos.
- d) Programa de capacitación.
- e) Otros

II DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

2.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

- a) Sí.
- b) No.

2.2 En cuántos cursos de capacitación participo Ud. en el último año:

- a) Uno.
- b) Dos.
- c) Tres.
- d) Cuatro.
- e) Más de cuatro.
- f) Ninguno.

2.3 Si tuvo capacitación ¿en qué tipo de cursos participó Ud.?

- a) Inversión del crédito financiero.
- b) Manejo empresarial.
- c) Administración de recursos humanos.
- d) Marketing empresarial.
- e) Otro: especificar.

2.4 El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación:

- a) Si.
- b) No.

2.5 ¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

- a) Un curso.
- b) Dos cursos.
- c) Tres cursos.
- d) Más de tres.
- e) No precisa.

2.6 En qué año recibió más capacitación:

- a) En el año 2012.
- b) En el año 2013.
- c) Ninguno.

2.7 Reconoce Ud. que la capacitación es una inversión:

- a) Sí.
- b) No.

2.8 Piensa Ud. que la capacitación de su personal es primordial para su empresa:

- a) Sí.
- b) No.

2.9 En qué te mas se capacito su personal:

- a) Gestión Empresarial.
- b) Manejo del micro-crédito.

- c) Gestión Financiera.
- d) Prestación de mejor servicio al cliente.
- e) Otros.

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

- a) Sí.
- b) No.

3.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

- a) Sí.
- b) No.

3.3 La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año:

- a) Sí.
- b) No.

3.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

- a) Sí.
- b) No.

Huaraz 2016

Anexo 2: Figuras
Respecto a Financiamiento

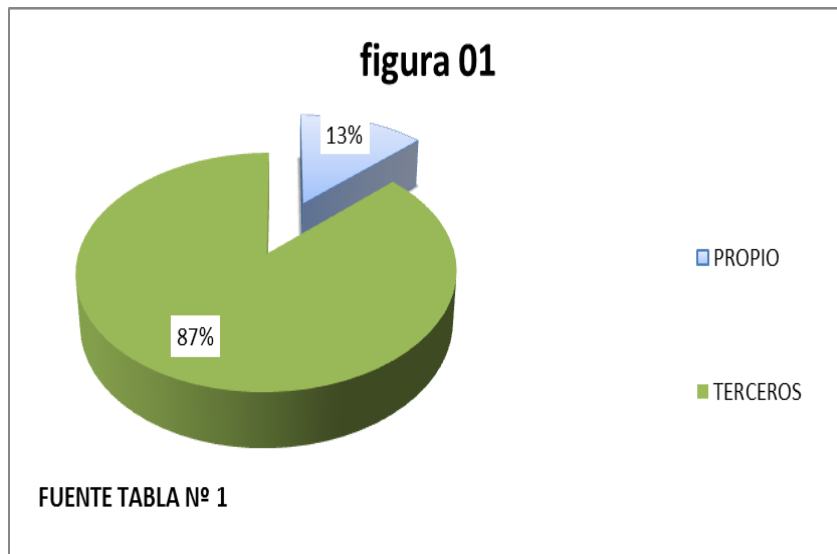


Figura 01: forma de financiamiento.

Interpretación:

En relación al financiamiento se observa que el 13% lo hizo con financiamiento propio y el 87% con financiamiento de terceros.

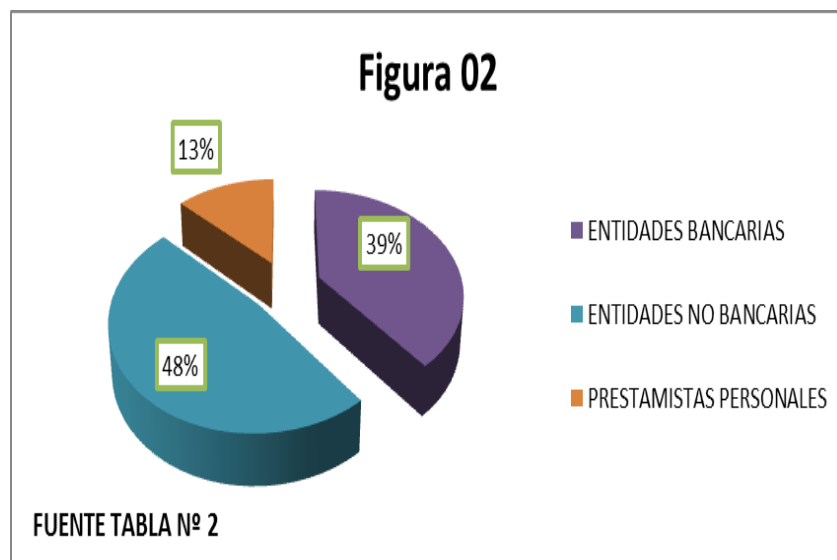


Figura 02: nombre de la entidad.

Interpretación:

Del 100% se obtiene como resultados que el 39% obtiene su financiamiento en las entidades bancarias, mientras que el 48% en entidades no bancarias y un 13% en prestamistas personales.

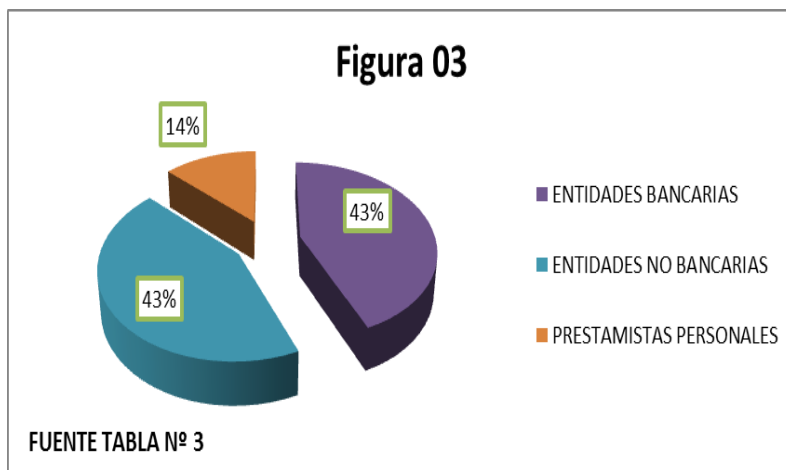


Figura 03: nombre de entidades que ofrecen mayores facilidades de financiamiento.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 43% refiere que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades, frente a un 43 % que menciona que son las entidades no bancarias y un 14% dice que son los prestamistas personales quienes les otorgan mayores facilidades.

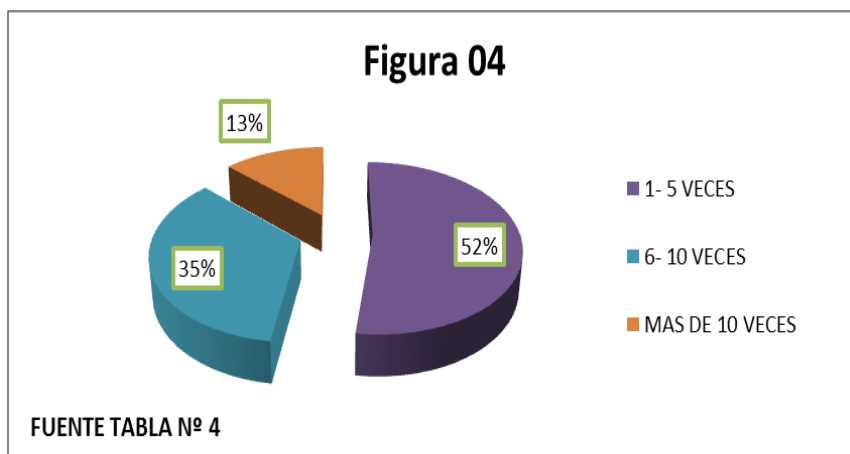


Figura 04: número de veces que solicita financiamiento.

Interpretación:

Referente al número de veces en solicitar créditos el 52% lo hizo de 1 a 5 veces el 35% de 6 a 10 veces y el 13% más de 10 veces.

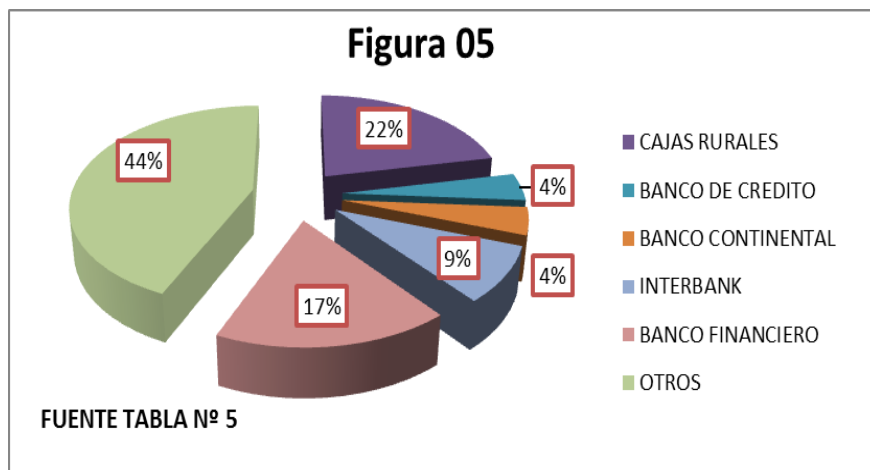


Figura 05: nombre de entidad que facilito el crédito.

Interpretación:

En relación a la entidad financiera de preferencia se observa que del 100%, el 22% prefiere las cajas rurales, el 4% el banco de crédito, el 4% el banco continental, el 9% el banco Interbank, el 17% el banco financiero y el 44% otras entidades.

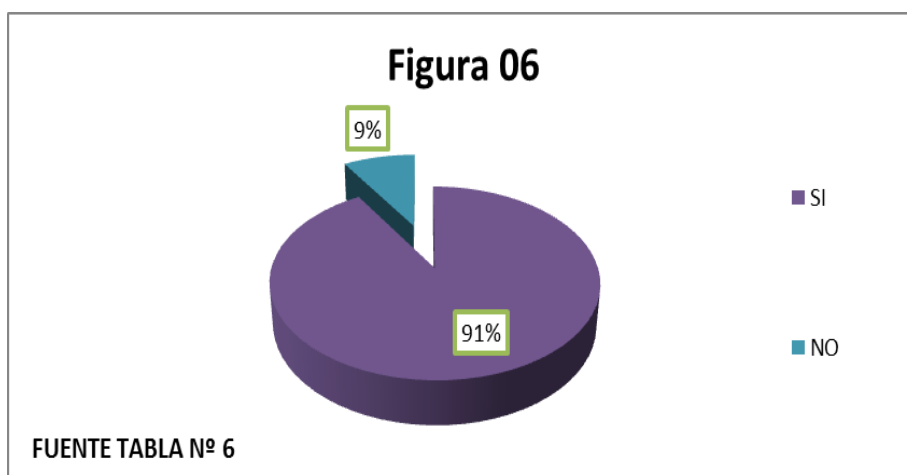


Figura 06: otorgamiento del crédito requerido

Interpretación:

En relación al otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 91% refiere que el crédito solicitado les fue otorgado a diferencia del 9% de encuestados que refirió que el crédito que solicitaron no les fue otorgado.

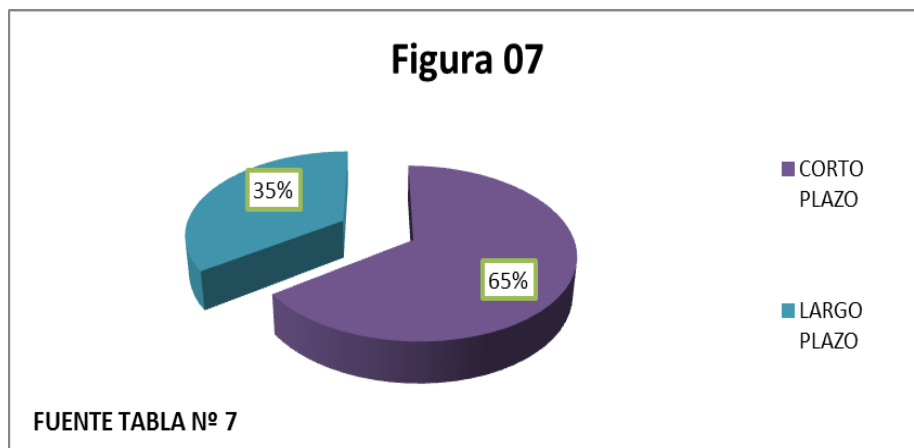


Figura 07: tiempo de crédito.

Interpretación:

En relación al tiempo de otorgamiento de crédito en el año 2016 tenemos que del 100% de participantes en la encuesta el 65% refiere que el crédito otorgado a corto plazo a diferencia del 35% que refirió que el crédito que otorgado fue a largo plazo.

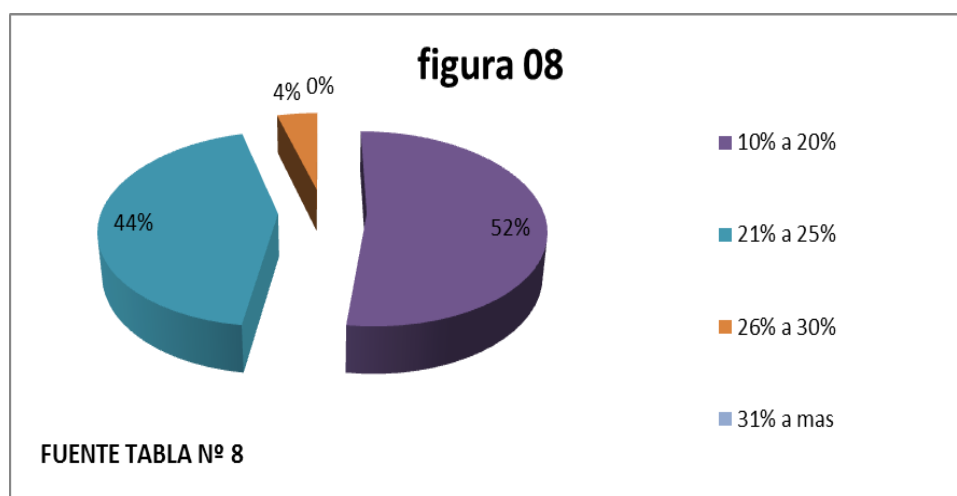


Figura 08: tasa de interés.

Interpretación:

Respecto a la tasa de intereses que pago en el año 2016 tenemos que del 100% de encuestados el 52% refiere que el interés que pago fue del 10% a 15%, el 44% refiere que pago un interés del 16% al 20% en relación con el 4% de encuestados que dijo haber pagado un interés mensual del 26% al 30% y el 0% que no preciso la tasa de interés que pago.

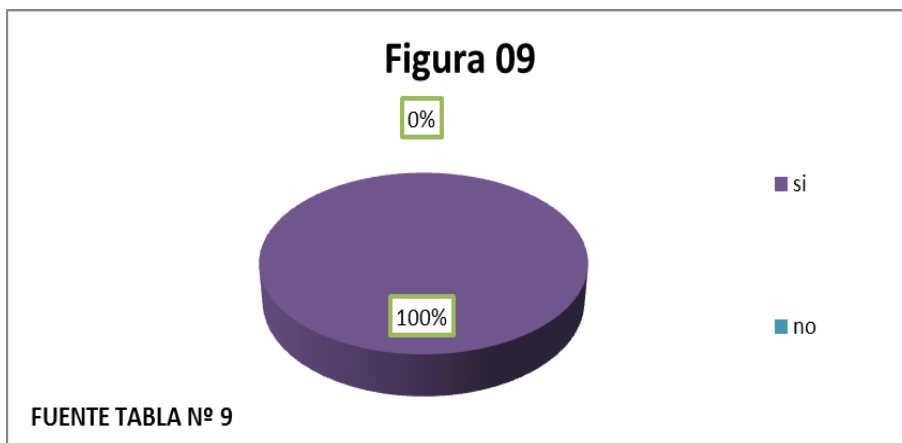


Figura 09: entrega de monto solicitado.

Interpretación:

En relación a los montos solicitados en el año 2016 tenemos que el 100% de encuestados obtuvo el monto solicitado en el momento solicitado.

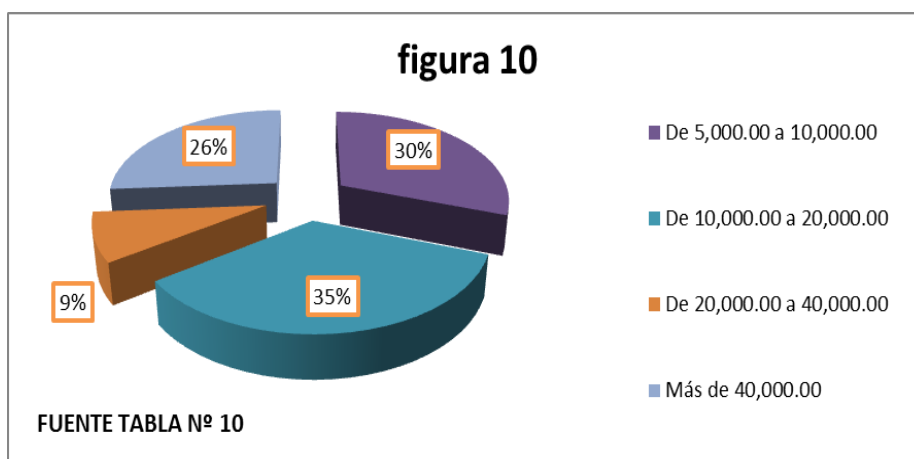


Figura 10: monto de crédito solicitado.

Interpretación:

Del 100% de encuestados observamos que el 30% refiere que solicitaron un crédito entre 5,000.00 a 10,000.00 soles, el 35% dijo haber solicitado un crédito de entre 10,000.00 a 20,000.00 soles, el 9% de 20,000.00 a 40,000.00 y el 26% de 40,000.00 a más.

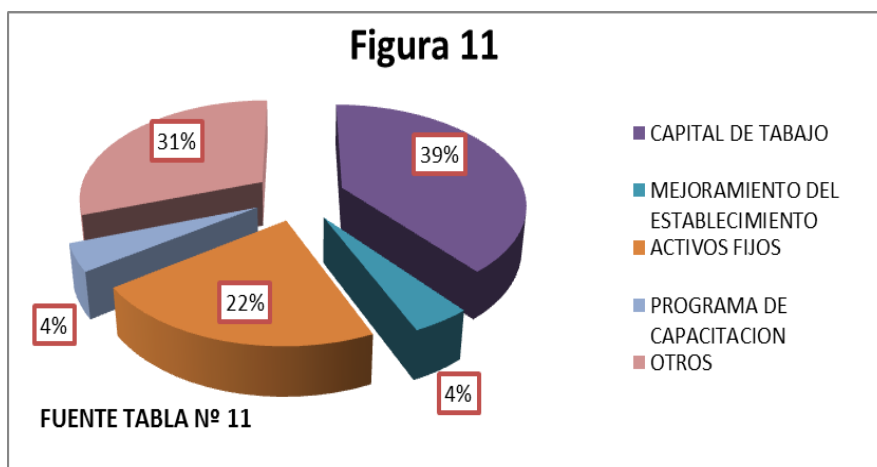


Figura 11: inversión del crédito

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que obtuvieron crédito, el 39% ha invertido en capital de trabajo, el 5% en el mejoramiento de sus locales, también observamos que el 21% ha invertido en activos fijos y solo el 5% en programas de capacitación y el 30% en otros.

Respecto a Capacitación

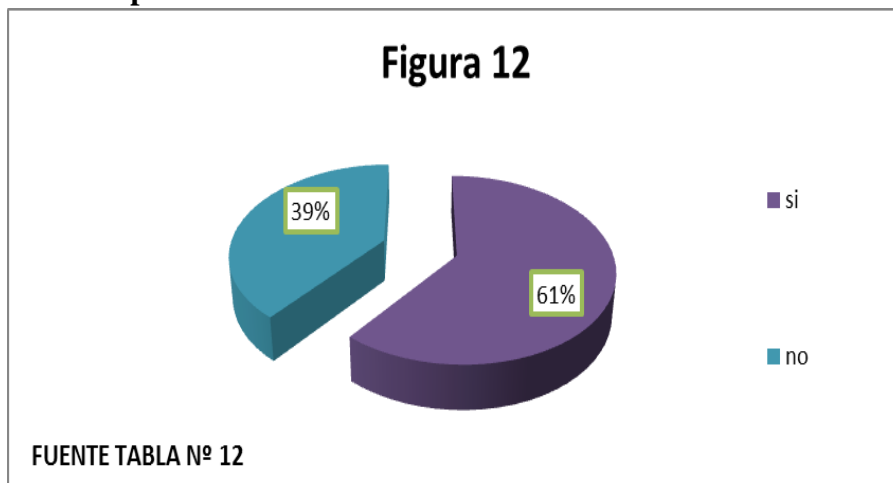


Figura 12: capacitación para el otorgamiento de crédito.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 61% afirma que si recibió capacitación y un 39 % nos dicen que nunca recibió dicha capacitación en otorgamiento de créditos.

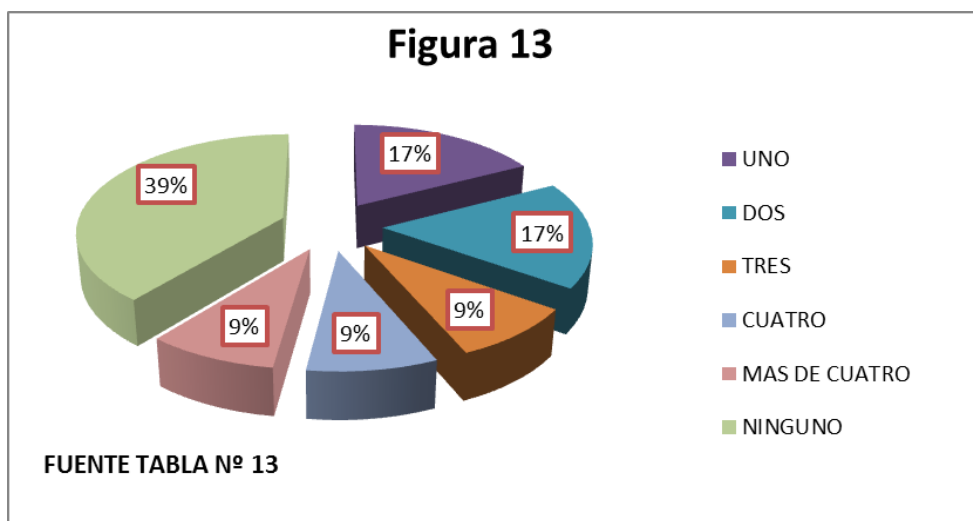


Figura 13: cantidad de capacitaciones recibidas.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas realizadas, podemos observar que el 17% ha participado en uno o dos cursos, el 9% en tres a más de cuatro cursos y el 39% en ningún curso de capacitación.

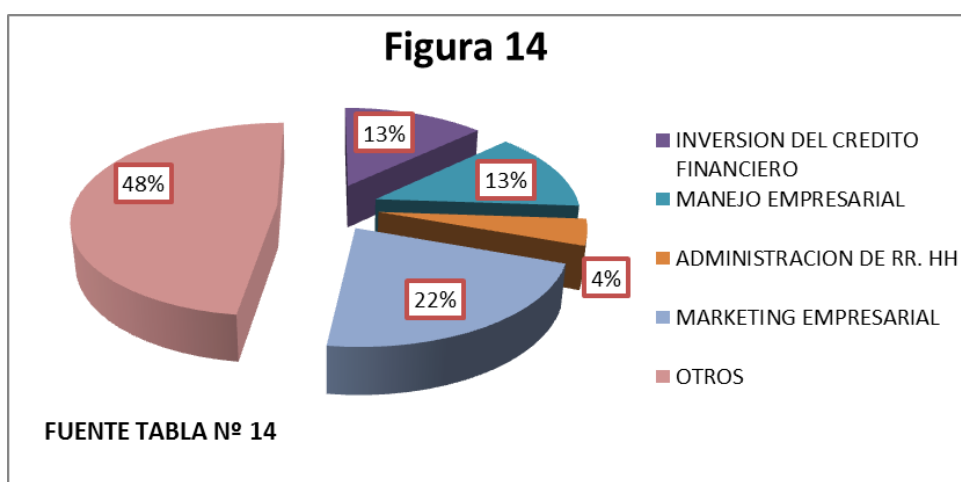


Figura 14: temas de capacitación.

Interpretación:

Del 100% de las encuestas aplicadas, el 13% de los encuestados nos revelan que sí tuvieron capacitación en el curso de inversión del crédito y manejo empresarial, el 4% en administración de RR.HH, el 22% en marketing empresarial y el 48% otros.

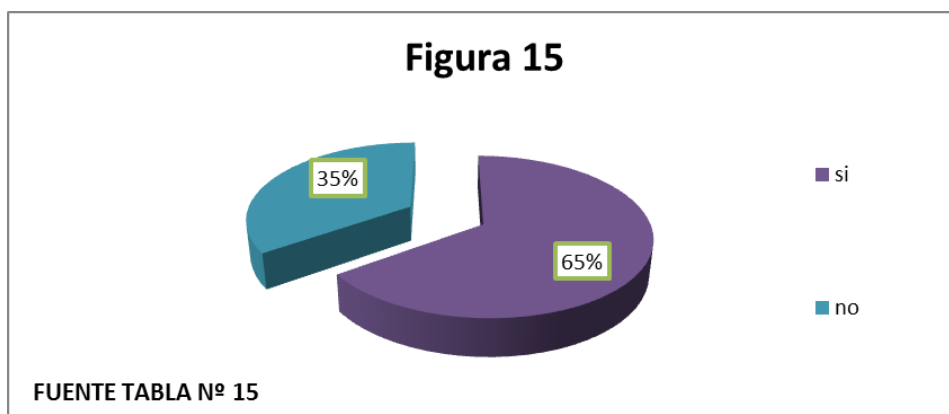


Figura 15: capacitación del personal.

Interpretación:

En relación a la pregunta sobre capacitación del personal observamos que del 100% de encuestados el 65% refirió que su personal ha tenido algún tipo de capacitación frente al 35% que refirió que su personal no recibió ninguna capacitación.

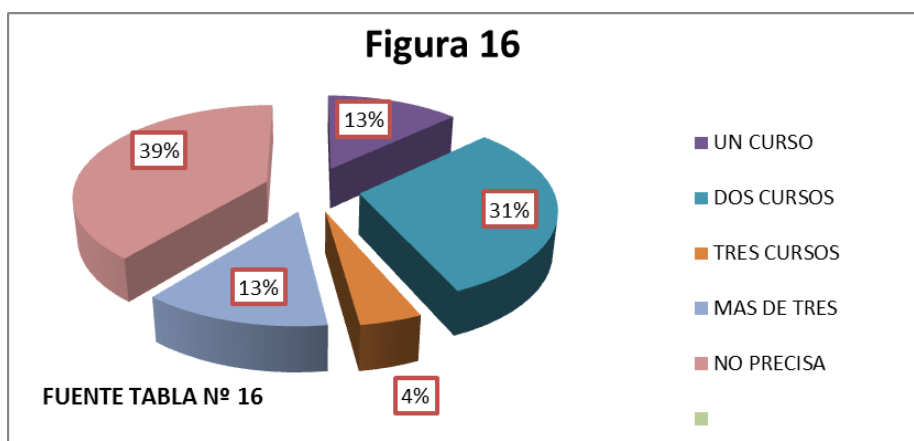


Figura 16: cantidad de cursos que recibió el personal.

Interpretación:

Referente a la cantidad de cursos que recibió el personal tenemos que del 100% el 13% indicó que su personal tuvo un curso, el 30% dos cursos, el 5% tres cursos y el 13% más de tres y el 39% no precisa.

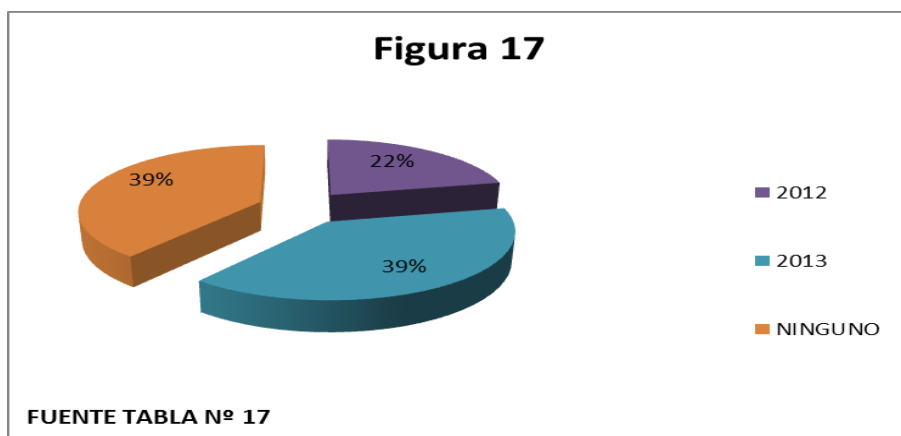


Figura 17: año de mayor capacitación.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 22% nos manifiestan que han recibido mayor capacitaciones en el año 2015, el 39% en el 2016 y el 39% ninguno.

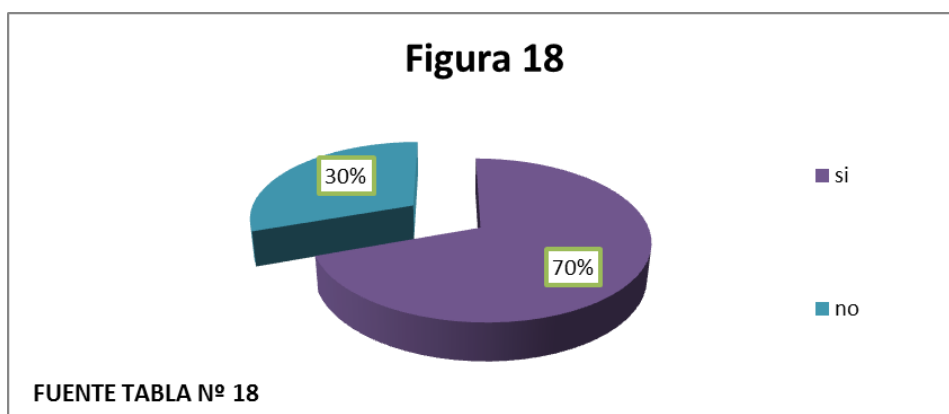


Figura 18: la capacitación es inversión.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones como una inversión frente al 30% que no la considera como una inversión.

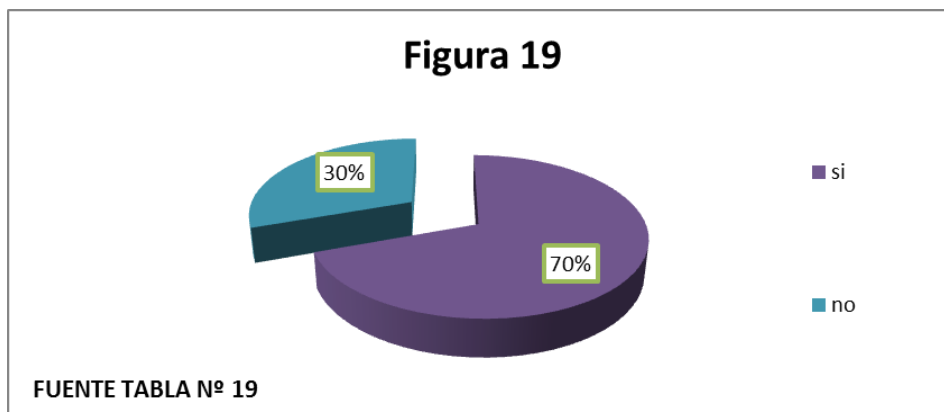


Figura 19: capacitación del personal es primordial.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones de su personal es relevante para su empresa frente al 30% que no las considera relevantes.

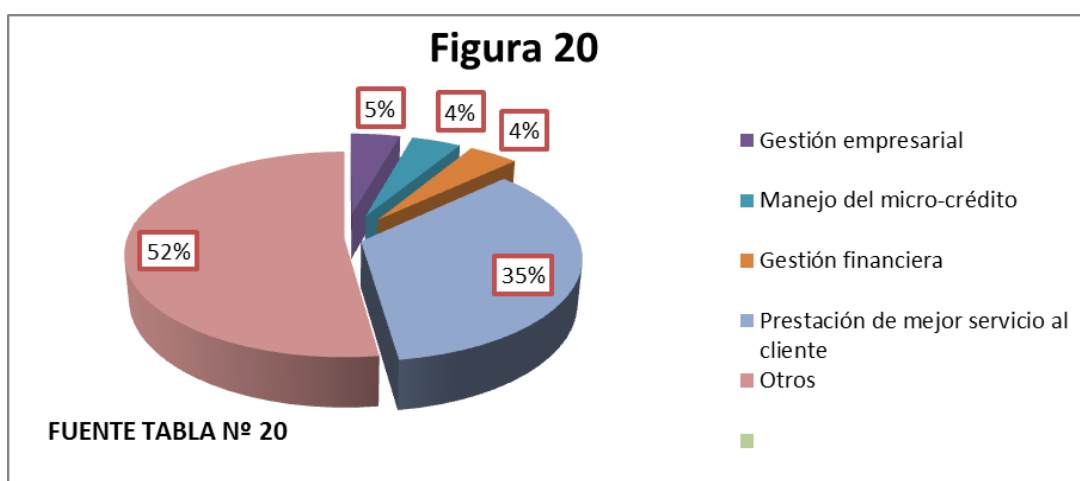


Figura 20: temas de capacitación del personal.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 4% manifiesta que su personal recibió capacitación el gestión empresarial, el 4% en manejo eficiente de micro-crédito, el 4% en gestión financiera el 35% en prestación de mejor servicio al cliente y el 52% en otros.

Respecto a la Rentabilidad

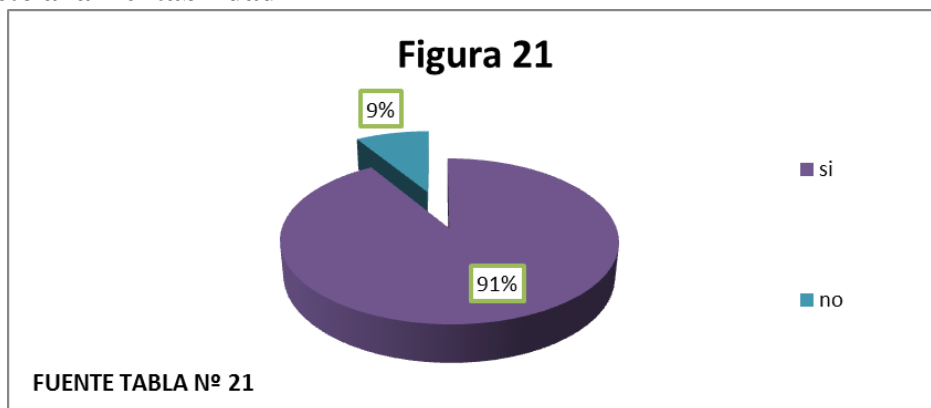


Figura 21: financiamiento mejora la rentabilidad.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 91% manifiesta que el financiamiento otorgado si mejoró su rentabilidad y el 9% que no lo considera así.

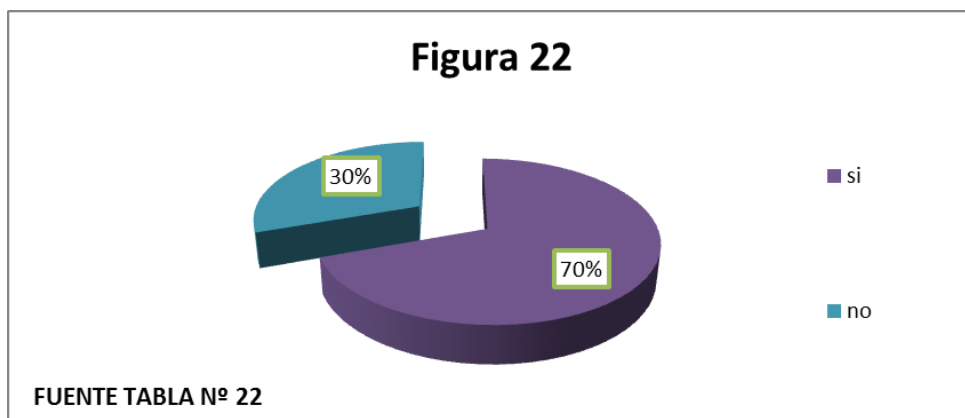


Figura 22: la capacitación mejoró la rentabilidad.

Interpretación:

Del 100% de encuestados el 70% manifiesta que si consideran a las capacitaciones mejoran la rentabilidad empresarial frente al 30% que no lo considera.

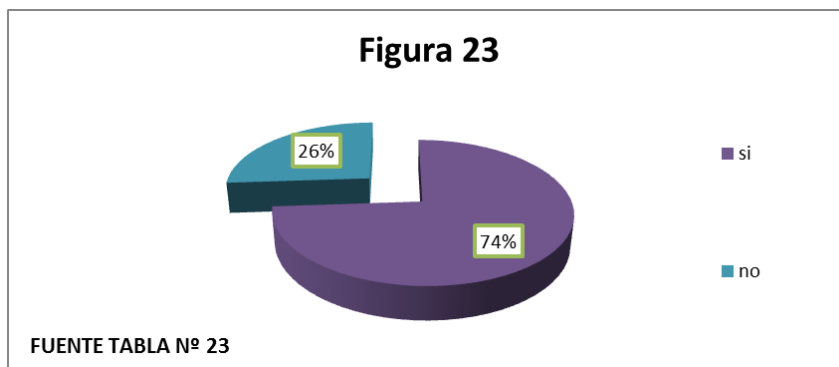


Figura 23: mejora de la rentabilidad en el último año.

Interpretación:

En relación a la mejora de su rentabilidad el 74% considera que su rentabilidad si mejoró en los últimos dos años frente a un 26% que considera que no mejoró.

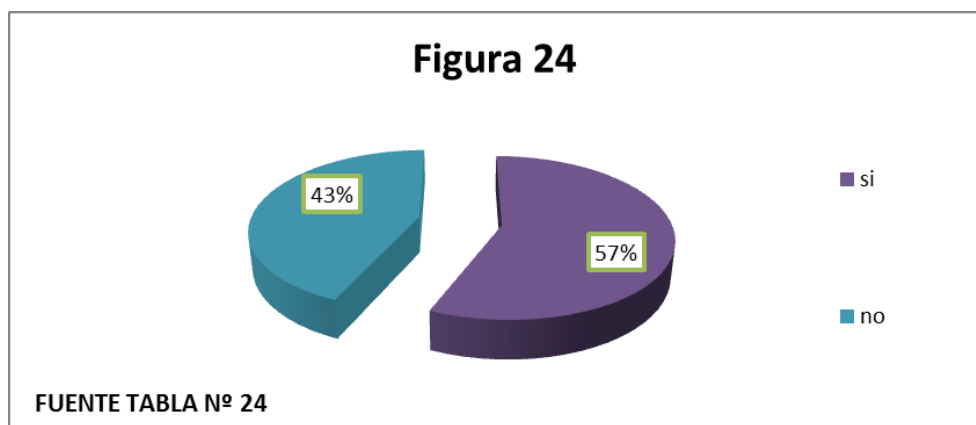


Figura 24: la utilidad disminuyó en el último año.

Interpretación:

En relación a la disminución de su rentabilidad el 56% considera que su rentabilidad si disminuyó en el último periodo frente a un 44% que considera que no disminuyó.