



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO  
DEL PERÚ: CASO DE LA LIBRERÍA VISIÓN  
CULTURAL- AYACUCHO, 2017.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL  
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTORA

**LAURA CHOQUECAHUA, JENIFFER BRIGID**

ASESOR

**SÁNCHEZ ESPINOZA, YURI VLADIMIR**

**AYACUCHO – PERÚ**

**2019**

## **TITULO DE LA TESIS**

Caracterización del Financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú: Caso de la Librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

**COMISIÓN EVALUADOR DEL INFORME FINAL DE FIN DE  
CARRERA**

---

Mg. C.P.C.C. MARIO PRADO RAMOS  
PRESIDENTE

---

Dr. C.P.C. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA  
MIEMBRO

---

MGTR. C.P.C. ANTONIO ROCHA SEGURA  
MIEMBRO

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de investigación a mis padres Raquel Choquecahua Carbajal y Saúl Laura Canchari que continuamente me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica para poder lograr mis sueños y ser una profesional de la nación con ética con el favor de DIOS y gracias a ellos me esforzare día a día.

A mi hija Saira Jhynssu Ancasi Laura, mis hermanos y demás familias en general por el apoyo favorable que me brindaron día a día en el transcurso de la carrera universitaria.

## **AGRADECIMIENTO**

Por medio de este proyecto doy a conocer mis sinceros agradecimientos a la Universidad de ULADECH CATÓLICA por contar con la carrera de CONTABILIDAD que gracias a ello continuamos estudiando nuestro estudio superior, agradecer al C.P.C.C Yuri Vladimir Sánchez Espinoza quien nos guía con sus sabios consejos para instruir e inculcarnos con principios morales para que sigamos adelante y culminemos nuestros estudios superiores.

## RESUMEN

En la presente investigación se planteó el enunciado ¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural- Ayacucho, 2017? Dando como respuesta el siguiente objetivo general describir cuales son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural- Ayacucho, 2017. La metodología fue de tipo cualitativa – descriptiva, para llevarla a cabo se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas. Obteniendo los siguientes resultados y conclusiones. El financiamiento de la librería Visión Cultural ayudó a mejorar las ventas que permite el buen desarrollo de las Mypes, el financiamiento otorgado fue utilizado para la compra de mercadería y mas no para ampliación del negocio. La rentabilidad permite una adecuada financiación para sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como compensar a sus trabajadores a veces se ve afectada por decisiones que se toman en la parte económica. Al empresario le faltó una adecuada orientación al iniciar el negocio que a medida del tiempo surgió la actitud emprendedora que es importante al inicio del emprendimiento. La omisión del conocimiento sobre los beneficios de la capacitación dentro de una micro y pequeña empresa hace que esta no obtenga rentabilidad deseable dentro de los plazos establecidos, ya que no se logra ventajas competitivas al adoptarlas en sus trabajadores.

**Palabras claves:** Capacitación, financiamiento, mype, rentabilidad.

## ABSTRAC

In the present investigation, the statement was raised: What are the characteristics of the financing, training and profitability of the micro and small companies of the commerce sector of Peru and of the library Visión Cultural-Ayacucho, 2017? In response, the following general objective is to describe the characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the Peruvian commerce sector and the library Visión Cultural-Ayacucho, 2017. The methodology was qualitative-descriptive. To carry it out, a questionnaire of closed questions was applied. Obtaining the following results and conclusions. The financing of the library Vision Cultural helped to improve their sales that allows the good development of the Mypes the financings are used for the purchase of merchandise and more not for expansion of the business. The profitability is not yet measured in quantitative terms, since the company does not sustain its expenses properly, its formality has led to the company only hire an accountant for their statements obviating the requirements they must have, this generates fines, decreasing even plus their profits because they do not have sustainable records and only manage their finances according to their need or the need of the market. The lack of knowledge about the benefits of training within a micro company means that it does not obtain desirable profitability within the established deadlines.

**Keywords:** Training, financing, mype, profitability.

## CONTENIDO

TITULO DE LA TESIS.....	ii
COMISIÓN EVALUADOR DEL INFORME FINAL DE FIN DE CARRERA .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRAC.....	vii
CONTENIDO .....	viii
ÍNDICE DE CUADROS .....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION LITERARIA .....	4
2.1. ANTECEDENTES .....	4
2.1.1. INTERNACIONALES.....	4
2.1.2. NACIONALES .....	6
2.1.3. LOCALES.....	8
2.2. BASES TEÓRICAS .....	10
2.2.1. TEORIAS DEL FINANCIAMIENTO .....	10
2.2.2. TEORIAS DE LA CAPACITACIÓN .....	13
2.2.3. TEORIAS DE LA RENTABILIDAD.....	15
2.3. MARCO CONCEPTUAL .....	17
2.3.1. DEFINICIONES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA .....	17
2.3.2. DEFINICIONES DEL FINANCIAMIENTO.....	17
2.3.2.1. TIPOS DE FINANCIACIÓN.....	18
2.3.2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	19
2.3.3. DEFINICIÓN DE LA CAPACITACIÓN.....	27
2.3.4. DEFINICIÓN DE LA RENTABILIDAD .....	27
III. HIPOTESIS .....	28
IV. METODOLOGÍA .....	28
4.1. Tipo de investigación.....	28
4.2. Nivel de investigación: .....	28
4.3. Diseño:.....	28
4.4. Población:.....	28
4.5. Muestra:.....	28
4.6. Operacionalización: .....	28



4.7.	<b>Técnica:</b> .....	28
4.8.	<b>Instrumento:</b> .....	29
4.9.	<b>Nivel de investigación</b> .....	29
4.10.	<b>Plan de análisis</b> .....	29
4.11.	<b>Matriz de consistencia</b> .....	29
4.12.	<b>Principios éticos</b> .....	29
V.	<b>RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	30
5.1.	<b>RESULTADOS</b> .....	30
5.1.1.	<b>. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01</b> .....	30
5.1.2.	<b>RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02</b> .....	33
5.1.3.	<b>RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03</b> .....	34
5.2.	<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	35
5.2.1.	<b>RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01</b> .....	35
5.2.1.1.	<b>Respecto a las características del financiamiento</b> .....	35
5.2.1.2.	<b>Respecto a las características de capacitación</b> .....	36
5.2.1.3.	<b>Respecto a las características de la rentabilidad</b> .....	36
5.2.2.	<b>RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02</b> .....	36
5.2.3.	<b>RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 03</b> .....	37
VI.	<b>CONCLUSIONES</b> .....	37
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	39
	<b>ANEXOS</b> .....	43
6.1.	<b>Anexo 01: Matriz de consistencia</b> .....	43
6.2.	<b>Anexo 02: Encuesta aplicada</b> .....	44
6.3.	<b>Anexo 03: fotografías</b> .....	46
a)	<b>Ubicación de la librería Visión Cultural</b> .....	46
b)	<b>Fachada de la librería Visión Cultural</b> .....	46
	.....	47

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Respecto al financiamiento

Cuadro 2 Respecto a la capacitación

Cuadro 3 Respecto a la rentabilidad

## **I. INTRODUCCIÓN**

A nivel mundial tenemos el caso de Europa, donde las pequeñas o medianas empresas (pyme) pueden beneficiarse de la financiación de la Unión Europea (UE) a través de subvenciones, préstamos y en algunos casos, garantías. El apoyo puede ser directo a través de programas de ámbito nacional, cuentan también con una serie de medidas de ayuda no financiera en forma de programas de servicios de apoyo empresarial prestados por la Red Empresarial Europea o la Ventanilla sobre derechos y Propiedad. Se observa también que las pymes españolas requieren especial atención por dos motivos:

1. Porque constituyen el 99.9% del total de las empresas
2. Porque son altamente dependientes de la financiación bancaria, el crédito bancario representa el 40% de su financiación ajena por eso cualquier estrategia de salida de la crisis exige mejorar las condiciones de la financiación de las pymes. intelectual.

En el caso de América Latina, las mypes ya han adquirido un perfil identificable por su formalidad, ventas, gastos, insumos, formas de pago, instrumentos financieros usados, accesos al crédito y perspectivas de futuro. En Panamá, uno de los grandes problemas de las mypes deriva de su falta de accesos al financiamiento, precisamente la Autoridad de las Pequeñas y Medianas Empresas han venido ejecutando diversas iniciativas como el programa Fideicomiso para el Financiamiento de la Competitividad y Productividad (Findec) que constituye un fondo que facilita que los bancos comerciales provean fondos para que las empresas puedan invertir en capacidad productiva y capital de trabajo (Tam, 2010). En Brasil, el Sebrase se focaliza en la provisión de soluciones para facilitar el acceso al financiamiento para las empresas de menor tamaño, estas incluyen la información sobre los programas y líneas de crédito existentes, consultorías para realizar diagnósticos financieros y el armado de los proyectos, etc. Además, pueden participar en el Fondo de Garantías para las Micro y Pequeñas (Fampe) e impulsa la creación de sociedades de garantías con el objetivo de ofrecer alternativas para la cobertura de los créditos de las empresas. **Romero & Centurion (2015)**

A nivel nacional en el Perú alrededor de un 94% las empresas son microempresas, siendo un sector que ha ido creciendo a la mano del sector micro financiero. En los últimos años la importancia del crédito mype ha aumentado significativamente. Es más, o menos el 25% del total de créditos que se otorgan en el sistema financiero. El Gobierno creó el Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE (Forpro) para facilitar e impulsar el financiamiento, reactivar y fortalecer el desarrollo de las Mypes. El Decreto de urgencia 008-2017 publicado en el diario oficial El Peruano, dicho fondo tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2018. El Forpro tiene la finalidad de facilitar e impulsar las micro y medianas empresas (Mypes) mediante el financiamiento para la adquisición o renovación de activo fijo y capital de trabajo canalizándose a través de las Instituciones del Sistema Financiero (IFI) reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Además, a través del otorgamiento de garantías y financiamiento de otros instrumentos financieros, que se establecerán en el reglamento del Forpro. Las condiciones para ser beneficiario del fondo son que las Mypes tengan ingresos netos anuales que no superen las 1,700 UIT (S/ 6.9 millones); y que pertenezcan al Régimen MYPE tributario del impuesto a la renta o al régimen general del impuesto a la renta. **Sotomayor (2014)**

La Gerencia Regional de Desarrollo Económico, a través de la Sub Gerencia de MYPE's e Inversión Privada, se encuentra ejecutando el Proyecto: "Desarrollo de Competencias Institucionales para el Fortalecimiento Empresarial de las Mypes de la Región Ayacucho", el cual tiene por objetivo central elevar el nivel de competitividad en las MYPE's de la región Ayacucho, enmarcándose en una estrategia de intervención directa a través de la implementación de 13 ventanillas de Información Integral de MYPE's estratégicamente descentralizadas y pretende en esta etapa desarrollar el Levantamiento de una Línea de Base entorno a las MYPE's de la Región Ayacucho y en cuyo componente 05 - Mayor y completa información entorno a las MYPES, se encuentra la actividad, diseño del proceso M&EC Monitorea, Evaluación y Control de MYPES, dentro del cual está la Elaboración de Línea de Base entorno a las MYPES, a fin de identificar una serie de indicadores que permitan la construcción de información relevante e imprescindible para la planeación y el seguimiento de políticas y programas a favor de las micro y pequeñas Empresas, coadyuvando así a medir el impacto de las políticas adoptadas y la sostenibilidad en su crecimiento. A partir de

ello se realizó “EL LEVANTAMIENTO DE LÍNEA DE BASE ENTORNO A LAS MYPE’S DE LA REGIÓN AYACUCHO”. Desarrollado en las 11 provincias de la Región y sus respectivos Distritos. **Gobierno Regional de Ayacucho (2016)**

El presente trabajo de investigación según las líneas y el título planteado se formuló el siguiente enunciado:

¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017?

Como respuesta al enunciado se planteó el siguiente objetivo general:

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

Como objetivos específicos se estableció lo siguiente:

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

Describir un cuadro comparativo de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

El interés de la investigación se justifica en saber cómo impacta el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la realidad económica de la librería Visión Cultural, conocer los flujos económicos de los micros y pequeñas empresas de la región de Ayacucho, es decir la investigación afirmará tener ideas concretas de cómo actúa el financiamiento, capacitación y rentabilidad y se usará de base para realizar otros estudios análogos en diferentes sectores como también en otros ámbitos geográficos. Es importante señalar que las micro y pequeñas empresas desempeñan un papel importante como fuente base para el progreso del Perú y como también considerado como una fuente innovadora, por ello la importancia de un financiamiento en las micro

y pequeñas empresas se han convertido como una fuente generadora de empleos, donde esta combina los factores de producción para obtener un bien o servicio. En los últimos años debido a las recesiones económicas, todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar sus servicios o de realizar estrategias para un mejor posicionamiento en el mercado, por lo que siempre han necesitado del financiamiento ya sea para la compra de activos o capital de trabajo.

El informe final es de tipo cualitativo- descriptivo se utilizó encuestas cerradas para obtener los siguientes resultados y conclusiones El financiamiento de la librería Visión Cultural ayudó a mejorar las ventas que permite el buen desarrollo de las Mypes, el financiamiento otorgado fue utilizado para la compra de mercadería y mas no para ampliación del negocio. La rentabilidad permite una adecuada financiación para sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como compensar a sus trabajadores a veces se ve afectada por decisiones que se toman en la parte económica. Al empresario le falto una adecuada orientación al iniciar el negocio que a medida del tiempo surgió la actitud emprendedora que es importante al inicio del emprendimiento. La omisión del conocimiento sobre los beneficios de la capacitación dentro de una micro y pequeña empresa hace que esta no obtenga rentabilidad deseable dentro de los plazos establecidos, ya que no se logra ventajas competitivas al adoptarlas en sus trabajadores.

## **II. REVISION LITERARIA**

### **2.1. ANTECEDENTES**

#### **2.1.1. INTERNACIONALES**

**Velecela (2013)** Investigó acerca del Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes donde el principal objetivo de esta investigación es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador. Por esta razón en esta tesis se describen las principales características de las PYMES así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. También esta tesis proporciona una guía general que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de

financiamiento que pueden ser obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano.

**Logreira & Bonett ( 2017)** Investigó acerca del Financiamiento Privado En Las Microempresas del Sector Textil-Confecciones en Barranquilla – Colombia”, que un aspecto fundamental para que las microempresas mantengan sus operaciones es el acceso a diversas fuentes de financiación. Sin embargo, a pesar que en Colombia existen múltiples alternativas, no todas las empresas suelen emplearlas. Las razones pueden ser de diferente tipo. El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio. A su vez, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas del sector textil-confecciones de Barranquilla – Colombia. Entre los resultados se determinó que de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales.

Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa.

**E. Barreda ( 2013)** El presente trabajo titulado “Fuentes de financiamiento para pymes: posibilidad de apertura al mercado de capitales” refleja el desarrollo de una investigación que tuvo por objeto caracterizar uno de los principales problemas asociados al funcionamiento de las PyME en argentina, como lo es el financiamiento, como asimismo identificar y sugerir opciones para su superación. Dada su relevancia en el marco de la economía nacional (la tiene también en el ámbito global) la temática adquiere incuestionable trascendencia. Tomando como base trabajos anteriores en este campo, se analizaron las distintas fuentes de financiamiento que poseen estas empresas, comenzando por los importantes aportes que registran en otros ámbitos

instituciones como el Venture Capital y los Business Angels, además de las entidades financieras y bancarias. También se tuvo en cuenta el rol que puede asumir el Estado en cuanto a políticas PyME se refiere, y los instrumentos propios de un mercado financiero como por ejemplo: cheques diferidos, obligaciones negociables, fideicomisos financieros y acciones. Durante ese proceso de elaboración, se tomaron como referencias de valor las experiencias de dos empresas del sector PyME que pretendieron y concretaron su participación en el mercado de capitales, resaltando los aspectos que se interpretan funcionales a fin de lograr ese objetivo. Como conclusión se presenta el recorrido que una PyME genérica debería transitar para satisfacer el mismo objetivo, como una senda de superación capaz de conducirla, a largo plazo, a la satisfacción del propósito de ser partícipe y beneficiario del mercado de capitales.

### **2.1.2. NACIONALES**

**Angulo (2016)** con el título *Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015*. La actual investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en Trujillo período 2014-2015. La investigación fue no experimental, descriptiva, cuantitativa y transversal; con una población muestra de 35 MYPE, se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 71% son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. De igual manera, las principales características de las MYPE afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: el 60% afirma que el financiamiento ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también el 60% afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Finalmente, las MYPE financian sus empresas, tienen

deficiencias en temas de capacitación y financiamiento por ello no obtienen un incremento significativo en su rentabilidad.

**Cáceres (2010)** La actual investigación, titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: **Respecto a los empresarios:** la edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior; respecto al perfil de las Mypes, el 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. **Respecto al financiamiento:** El 70% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las Mypes solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

**Ferreyros (2013)** con el título Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro útiles de oficina del distrito de Callería, periodo 2009-2010. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro útiles de oficina del distrito de Callería, periodo



2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino y el 40% tienen grado de instrucción superior no universitario completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 87% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee un trabajador permanente y el 47% manifestó que posee un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y en los años 2011 y 2013, el 89% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 47% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 80% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 60% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró su rentabilidad en los dos últimos años.

### **2.1.3. LOCALES**

**FERNANDEZ (2014)** con el título Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería, Periodo 2011-2012. Con el presente objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería, Periodo 2011-2012. La investigación es descriptiva, para la cual se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó el instrumento de cuestionario de 40 ítems, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados. Respecto a los empresarios y las Mypes, los empresarios encuestados manifestaron que el 100 % de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 80% tiene el grado de instrucción de educación secundaria completa. Asimismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 90% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 60% tienen

trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que, el 90 % financian su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% responden que el crédito fue monto solicitado; mientras que el 90 % los invirtió en capital de trabajo y ampliación de su local. Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que, el 70% no recibieron capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 10% sí recibieron capacitación y el 10% recibieron sólo dos cursos de capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 80% afirman que con el crédito otorgado han mejorado su negocio, el 40% responden que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 90% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

**SOLDEVILLA (2013) con el título** Fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del Valle Río Apurímac. Periodo 2011 – 2012. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características y fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del Valle Río Apurímac. Periodo 2011 – 2012. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les planteó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 60% es masculino y el 53% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 13% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 53% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 53% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 80% afirmó que el año 2012 fue mejor que el año anterior.

**Garcia (2016)** La presente tesis pertenece a la línea de investigación en el sistema financiero de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote (ULADECH-CÁTOLICA), la investigación tuvo como objetivo general Determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las Mypes en el sector de producción de muebles en la Región de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica - documental, mediante la recolección de información de fuentes como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet. Dada la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hizo comparando las informaciones recolectadas y encuestando a una muestra de 30 Mypes en la Región de Ayacucho. El tema de investigación tiene como resultado: Que el proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 el 60% de los encuestados afirman que durante el proceso de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes, de acuerdo al cuadro 7 el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad. Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Por otro lado, para que las Mypes logren ser competitiva requiere que la empresa sea organizada y que se establezca, reformas políticas y una estructura administrativa, generando un servicio de calidad y de confianza.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. TEORIAS DEL FINANCIAMIENTO**

**SEGÚN Miller & Modigliani (sf)** El teorema Modigliani-Miller (de Franco Modigliani, Merton Miller) es la base para el pensamiento moderno en la estructura de capital. El teorema básico de que, en virtud de un proceso de mercado determinado (el paseo aleatorio clásico), en ausencia de impuestos, costes de quiebra e información asimétrica, esto es, en un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectada

por la forma en que la empresa se financie. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda. No importa cual es la política de dividendos de la empresa. Por lo tanto, el Teorema Modigliani-Miller es también a menudo llamado El Principio de irrelevancia de la estructura de capital. Es la aparición de los impuestos corporativos los que deshacen esa irrelevancia en la estructura de financiación ya que el coste de las deudas se reduce ya que es un gasto que se paga antes del impuesto sobre beneficios.

### **Teorema de Modigliani y Miller SIN IMPUESTOS**

El teorema fue probado originalmente bajo el supuesto de no los impuestos. Se compone de dos proposiciones, que también puede extenderse a una situación de impuestos. Consideremos dos empresas que son idénticas salvo por sus estructuras financieras. La primera (empresa U) es sin deuda, es decir, que se financia con capital solamente. La otra (empresa L) está apalancada: es financiada en parte por el capital/acciones, y en parte por deuda. El teorema Modigliani-Miller afirma que el valor de las dos empresas es el mismo.

#### **Proposición I:**

$$V_U = V_L$$

Donde  $V_U$  es el valor de una empresa sin apalancamiento = precio de compra de una empresa compuesta sólo de capital/acciones, y  $V_L$  es el valor de una empresa apalancada = precio de compra de una empresa que está compuesta por alguna combinación de deuda y capital.

Para ver por qué esto debe ser cierto, supongamos que un inversionista está considerando comprar una de las dos empresas U o L. En lugar de comprar las acciones de la empresa apalancada L, podría comprar las acciones de U financiando la misma cantidad de dinero que la empresa L. La rentabilidad final a cualquiera de estas inversiones sería el mismo si el tipo de financiación del inversor es el mismo que el de  $V_L$ . Por lo tanto el precio de L debe ser el mismo que el precio de U menos el valor de la deuda L.

Esta discusión también aclara el papel de algunos de los supuestos del teorema. El Teorema asume implícitamente que el costo de los inversores de pedir dinero prestado es la misma que la de la empresa, que no tiene por qué ser cierto (ante presencia de información asimétrica o en la ausencia de mercados eficientes).

**Proposición II:**

$$k_e = k_0 + \frac{D}{E} (k_0 - k_d)$$

$k_e$ = Es la tasa requerida de rendimiento por los acciones.

$k_0$ = Es el costo de capital medio ponderado o WACC.

$k_d$ = Es la tasa de rendimiento requerida de los empréstitos, o el costo de la deuda.

Un mayor ratio deuda/capital conduce a un mayor rendimiento requerido sobre el capital propio. Debido al riesgo superior para los accionistas de una empresa con deuda. La fórmula se deriva de la fórmula del coste medio ponderado del capital (WACC).

Estas proposiciones son verdaderas asumiendo los siguientes supuestos:

- No existen los impuestos,
- No existen costos de transacción, y
- Los individuos y las empresas pedir prestado a las mismas tarifas.

Estos resultados pueden parecer irrelevantes (después de todo, ninguna de las condiciones se cumple en el mundo real), pero el teorema todavía se enseña y estudia, porque dice algo muy importante. Es decir, la estructura de capital es importante precisamente porque una o varias de estas suposiciones es violada. Le dice dónde buscar los factores determinantes de la estructura óptima de capital y cómo esos factores podrían afectar a la estructura óptima de capital.

**Teorema de Modigliani y Miller CON IMPUESTOS**

En este caso, la estructura de financiación si afecta al valor de la empresa. Esto se debe a que los intereses que se pagan por las deudas son un gasto a efectos del cálculo del impuesto sobre beneficios mientras que el dividendo no es un gasto para el cálculo del impuesto ya que se reparten una vez pagados los impuestos. Esto hace que a mayor endeudamiento el costo de capital medio se reduzca vía ahorros fiscales. Esta reducción del costo de capital aumentará el valor de la empresa porque reducirá el denominador de la ecuación de su valoración mediante el descuento de sus flujos de caja futuros donde la tasa de descuento será ese coste de capital

**Proposición I:** teorema modigliani miller con impuestos

$$V_U \neq V_L = V_U + t \times D$$

El apalancamiento aumenta el valor de la empresa proporcionalmente a su endeudamiento.

**Proposición II:**

$$k_e = R_0 + \frac{D}{A} \times (R_0 - k_t) \times (1 - t)$$

$k_e$  es la tasa requerida de rendimiento sobre el capital propio o acciones.

$R_0$  es la rentabilidad que demandarían los accionistas si las deudas fueren 0. Esto es, si toda la empresa se financiase con Acciones.

$k_0$  es el costo de capital medio ponderado o WACC.

$k_i$  o  $k_d$  es la tasa de rendimiento requerida de los empréstitos, o el costo de la deuda.

$D/A$  es el ratio deuda-capital.

La rentabilidad demandada por los accionistas  $k_e$  aumenta con el endeudamiento debido a la mayor asunción de riesgos.

### **2.2.2. TEORIAS DE LA CAPACITACIÓN**

#### **SEGÚN PEREZ & PINEDA (2011)**

**Teorías de la capacitación Según Peter Drucker** en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

- El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico". Chacaltana, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital

humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías. 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 (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel – que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en

educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”.

Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **2.2.3. TEORIAS DE LA RENTABILIDAD**

Según FERRUZ, la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo



presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad Según Sánchez existen dos tipos de rentabilidad:

### **1. La rentabilidad económica**

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

Resultado antes de intereses e impuestos  $RE = \text{Activo total a su estado medio}$  El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

### **2. La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente: Resultado neto  $RF = \text{Fondos Propios a su estado medio}$  Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

### **2.3.1. DEFINICIONES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

#### **2.3.1.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, 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.

#### **2.3.1.2. Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características presentes:

##### **A) El número total de trabajadores:**

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive.

##### **B) Niveles de ventas anuales:**

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

### **2.3.2. DEFINICIONES DEL FINANCIAMIENTO**

Según el **ABC (2017)** Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Según **Org (sf)** Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se

contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Para autores como **Boscan & Sandra** (2006) el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Ahora bien, tal como se refirió anteriormente, uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Venezuela es la obtención de recursos por la vía del financiamiento, lo cual limita su crecimiento y desarrollo. Dinámica en la cual cumple un papel preponderante el sistema financiero nacional como actor encargado de solucionar estas demandas, considerando la evidente importancia de este sector en la dinámica económica del país.

#### **2.3.2.1. TIPOS DE FINANCIACIÓN**

**ANÓNIMO (2014)** Existen diferentes clasificaciones de las distintas fuentes de financiación, según el plazo, según su exigibilidad y según el origen de esa financiación, en esta última se puede diferenciar financiación propia o financiación ajena.

La financiación interna o propia está constituida por aquellos fondos que provienen de la propia empresa. Los fondos propios de las empresas se componen, a grandes rasgos, de capital social, reservas y resultado. Estos fondos propios son utilizados en la mayoría de los casos de forma desafortunada como fuente de financiación, expongo esto porque en general, esta forma de financiarse genera altos costes financieros, los socios que aportan cantidades quieren recibir en función del riesgo que asumen y exigen mayores dividendos.

Cuando los fondos propios no son suficientes para financiarse, o son difíciles de encontrar, aparece financiación ajena, a primera vista este tipo de financiación atrae,

ya que los intereses de la financiación ajena son deducibles fiscalmente. Asimismo, en la financiación ajena se distinguen distintos tipos en función de su procedencia:

**Financiación de entidades de créditos**, como son los préstamos, las pólizas de crédito, leasing o renting, y más a corto plazo como son descuentos comerciales, factoring o confirming.

**Financiación en mercados organizados**, pagarés, bonos o obligaciones.

Otros préstamos, que pueden provenir de entidades de capital riesgo ECR, sociedades de garantía recíproca SGR, o préstamos de accionistas.

Entidades públicas, ayudas o subvenciones.

### 2.3.2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

- A. **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- B. **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- C. **Bancos y Uniones de Crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- D. **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

**LOS FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO**, están conformados por:

- ✓ Créditos comerciales
- ✓ Créditos bancarios
- ✓ Pagarés
- ✓ Líneas de crédito
- ✓ Papeles comerciales
- ✓ Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar
- ✓ Financiamiento por medio de los inventarios

## **A. CRÉDITOS COMERCIALES:**

Son el uso que se le hace a las cuentas por pagar del ente económico del pasivo a corto plazo acumulado, como son impuestos a pagar, cuentas por cobrar y del financiamiento de inventarios como fuentes de capitales.

Tiene su importancia en el uso de los pasivos a corto plazo del ente económico, como también es la obtención de los recursos. Las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a los entes económicos: los tipos de cuentas por pagar son:

- Cuentas abiertas que permiten a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto.
- Las aprobaciones comerciales que son cheques pagables al distribuidor en el futuro.

### **VENTAJAS:**

- Es un crédito más equitativo y menos costoso de obtener recursos.
- Dan oportunidad a los entes económicos de acelerar sus operaciones comerciales.

### **DESVENTAJAS:**

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

**COMO UTILIZAR EL CRÉDITO COMERCIAL:** El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cual sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital,

u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

## **B. CRÉDITO BANCARIO**

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

Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresas para obtener un financiamiento.

Comunmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

### **VENTAJAS**

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

### **DESVENTAJAS**

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
- Un Crédito Bancario acarrea tasa pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses

**COMO UTILIZAR UN CRÉDITO BANCARIO:** La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los prestamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- a. La finalidad del préstamo.
- b. La cantidad que se requiere.
- c. Un plan de pagos definido.
- d. Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e. Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f. Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa este enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

### **C. PAGARÉ**

#### **Según Redacción Gedesco (2016)**

Un pagaré es un documento privado legal, por el cual, una persona (llamada emisor o suscriptor) se obliga a pagar a otra (que llamamos tomador o beneficiario) cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento. La cantidad y la fecha de vencimiento deben expresarse claramente en el documento. Se trata de una promesa de pago que un autónomo o empresa realiza a otro para pagarle en un tiempo determinado.

#### **CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PAGARÉ**

- La exigencia del pago estipulado en el pagaré se limita en el propio documento. Se debe pagar la cantidad especificada en una fecha de vencimiento. En caso de no realizarse en esa fecha, se deberán abonar adicionalmente los intereses moratorios.
- El resto de arreglos, convenios, prórrogas o “tratos” que se celebren entre las partes, no surtirán efectos, si no son incorporados al pagaré.
- Tanto los derechos, como las obligaciones que consigan el pagaré se encuentran incorporados en el documento, adheridos al mismo. Para ejercerlos es necesario que el documento exista y se exhiba.

- En el momento en que un pagaré pasa de una mano a otra, nace un nuevo derecho para el nuevo tenedor o beneficiario.
- El pagaré siempre subsistirá y será exigible por el tenedor o beneficiarios, sea cual sea la causa de su generación.
- Se trata de un documento que puede circular de mano en mano, como ocurre con el dinero. Esto significa que se puede endosar un pagaré. En este caso, una persona tenedora, o beneficiaria de un pagaré puede pagar a una tercera persona o empresa con ese mismo pagaré, realizando un endoso. Es una manera de mover el dinero y abonar las deudas cuando existe falta de liquidez.
- En un pagaré el acreedor será el último tenedor (quien lo posee), y podrá exigir su pago aunque el suscriptor (deudor) no le haya firmado a él el documento. Incluso, puede ocurrir que el deudor ni siquiera conozca al último tenedor, sin embargo tendrá la obligación de pagarle a él.

### **TIPOS DE PAGARÉ**

- **Pagarés seriados o no singulares.** Para que esta modalidad pueda emitirse, es necesario que la Comisión Nacional del Mercado de Valores exija inscribir en sus registros todos los programas utilizados regularmente. El objetivo es la captación del ahorro público.
- **Pagarés a la medida o singulares.** Han sido el principal elemento de crecimiento del mercado, y toman la forma de operaciones únicas de alto valor nominal. La forma de adjudicación en el mercado primario de los pagarés a la medida, será por negociación directa.

### **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PAGARÉ**

- Hay veces que, para las empresas emisoras, son una forma de financiación más económica que la que se consigue en el mercado interbancario.
- Permite a las empresas evitar una excesiva dependencia de los bancos.

### **D. LÍNEAS DE CRÉDITO**

Es el dinero disponible en el banco durante un periodo acordado con la entidad financiera.



La línea de crédito es importante, porque la entidad financiera está de acuerdo a facilitarle a la entidad económica una cantidad máxima dentro de un periodo, no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es respetada por el banco y evade la negociación de nuevos préstamos cada vez que la empresa acuda o necesita de recursos.

### **VENTAJAS**

Es un efectivo disponible con el que la empresa puede contar.

### **DESVENTAJA**

- Se paga interés por el uso de la línea de crédito.
- Este financiamiento son reservados para clientes con solvencia económica.
- El pedido a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito “limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

### **USO DE LA LÍNEA DE CRÉDITO**

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad. Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El Costo de la Línea de Crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

### **E. PAPELES COMERCIALES**

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

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades de la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

### **VENTAJAS DEL PAPEL COMERCIAL**

- Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

### **DESVENTAJAS**

- Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

### **F. FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE LA CUENTA POR COBRAR**

Según **RTS International, (sf)**

El financiamiento de cuentas por cobrar le permite descontar sus facturas y rápidamente mejorar su flujo de caja a corto plazo. En lugar de esperar 30-60 días o más para recibir el pago de sus clientes, el financiamiento de cuentas por cobrar le permite a su empresa recibir pago tan pronto como en 24 horas. Esta forma de financiamiento es usado por compañías de todo tamaño y de diversas industrias.

### **EL PROCESO DE FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR**

1. Generar Factura: Su cliente ordena producto y emite una orden o contrato de compra. Usted procede a generar una factura de venta.

2. Presentar factura: En lugar de esperar 30 a 45 días por el pago, usted decide presentar su factura a RTS International.
3. Recibir fondos: RTS International le anticipa un porcentaje de la factura y retiene un saldo en reserva.
4. Gestión de cobranza: RTS International realiza la cobranza en totalidad de la factura a su cliente.
5. Completar proceso: RTS International acredita el saldo retenido en reserva menos un cargo módico por asumir el riesgo de cobranza.

### **BENEFICIOS DEL FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR**

- Los fondos pueden ser transferidos el mismo día en que se descuenta la factura.
- La gestión de cobranza y servicios de apoyo interno (back-office) están incluidos en el paquete de servicios.
- Los servicios de evaluación crediticia también están incluidos para ayudarlo a evaluar la solvencia de sus clientes.
- El financiamiento de cuentas por cobrar se basa en la solvencia de sus clientes, no en los resultados financieros de su empresa.
- El financiamiento de cuentas por cobrar no es un préstamo y no figura como una deuda en su balance general.

### **COMO UTILIZAR EL FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR**

El financiamiento de cuentas por cobrar puede ayudar con el crecimiento de su empresa. Al recibir pagos más rápido, logrará liberar las presiones causadas por las obligaciones de nómina, calificar para opciones adicionales de financiamiento, acceder a descuentos por pronto pago y mucho más.

- El financiamiento de cuentas por cobrar es utilizado por compañías cuyos clientes se toman 30-60 días o más para pagar sus facturas. Usando el financiamiento de cuentas por cobrar, su empresa recibirá pagos mucho más rápido.
- Empresas con un crecimiento rápido y alta demanda de capital de trabajo en el corto plazo, utilizan el financiamiento de cuentas por cobrar para apoyar su crecimiento.

- Empresas con grandes fluctuaciones en ventas utilizan el financiamiento de cuentas por cobrar para estabilizar su flujo de capital.

### **2.3.3 DEFINICIÓN DE LA CAPACITACIÓN**

Según **Conceptos (2017)** La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno.

Fundamentalmente, la capacitación es vista como un proceso educativo a corto plazo, el cual emplea unas técnicas especializadas y planificadas por medio del cual el personal de la empresa, obtendrá los conocimientos y las habilidades necesarias, para incrementar su eficacia en el logro de los objetivos que haya planificado la organización para la cual se desempeña.

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

(ABC, 2017) Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

### **2.3.4. DEFINICIÓN DE LA RENTABILIDAD**

Según **Economipedia (2017)** La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

### **III. HIPOTESIS**

La presente investigación no cuenta con hipótesis por ser una investigación de tipo cualitativo.

### **IV. METODOLOGÍA**

#### **4.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cualitativo, es decir, la investigación se limitará a describir los aspectos cualitativos (características) de la variable en las unidades de análisis.

#### **4.2. Nivel de investigación:**

El nivel de la investigación es descriptivo

#### **4.3. Diseño:**

El diseño de la investigación es bibliográfico, documental- no experimental.

#### **4.4. Población:**

Dado que la investigación fue descriptivo- bibliográfico no aplica población.

#### **4.5. Muestra:**

Dado que la investigación fue descriptivo -bibliográfico no aplica muestra.

#### **4.6. Operacionalización:**

Dado que la investigación fue descriptivo- bibliográfico No aplica

#### **4.7. Técnica:**

Para que el recojo de la investigación se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, técnicas documentales y entrevista.

#### **4.8. Instrumento:**

De la misma forma, para el recojo de la información se usó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas y cuestionario de preguntas cerradas.

#### **4.9. Nivel de investigación**

La investigación será de nivel descriptivo; es decir, solo se limitará

#### **4.10. Plan de análisis**

La información recopilada a nivel descriptivo, bibliográfico- documental; fue organizada, estructurada y analizada en función a los objetivos específicos de la investigación.

- Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 01, se utilizó revisión bibliográfica y documental de los antecedentes internacionales, nacionales y locales más pertinentes ala variable y unidad de análisis.
- Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 02, se utilizó la técnica de entrevista, aplicando instrumentos (cuestionario) pertinente de preguntas cerradas al representante de la librería Visión Cultural.
- Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 03, se realizó un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos 1 y 2.

#### **4.11. Matriz de consistencia**

Ver anexo 05

#### **4.12. Principios éticos**

Para el cumplimiento de la investigación se tuvo en cuenta los principios que rigen la investigación reflejados en el Código de Ética para la Investigación aprobado por el Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH.

**-Protección a las personas:** La persona en toda investigación es el fin y no el medio por ello necesita un grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

**-Beneficencia y no maleficencia:** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En este sentido, la conducta del investigador debe

responder a las siguientes reglas generales: no causar daños, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**-Justicia:** El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren practicas injustas. El investigador está obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

**-Integridad científica:** La integridad científica debe regir no solo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación.

**-Consentimiento informado y expreso:** En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.1. RESULTADOS

#### 5.1.1. . RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú

**CUADRO 01**

AUTOR	RESULTADOS
(Angulo, 2016)	Afirmo en cuanto al financiamiento que financian su actividad económica con préstamos de terceras personas y lo invierte en capital de trabajo. En cuanto a capacitación: manifestaron que no recibió capacitación sobre créditos brindados por el sector financiero. En cuanto a Rentabilidad: afirma que el financiamiento

	<p>ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también afirmó que los últimos dos años no se ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores. Finalmente, las MYPE financian sus empresas, tienen deficiencias en temas de capacitación y financiamiento por ello no obtienen un incremento significativo en su rentabilidad.</p>
(Cáceres, 2013)	<p><b>Respecto al financiamiento:</b> las mypes encuestadas recibieron créditos financieros con una tasa promedio de 3% mensual; mientras las demás Mypes solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, las Mypes que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. <b>Respecto a la capacitación:</b> Los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. <b>Respecto a la rentabilidad empresarial:</b> Los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos</p>
(Ferreyros, 2011)	<p>Afirmo que las principales características de las Mypes del ámbito de estudio tienen más de tres años en el rubro empresarial, que posee un trabajador permanente y el resto manifestó que posee un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y en los años 2011 y 2013, que invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios no recibieron capacitación en los dos últimos años, su personal si ha recibido capacitación y los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas.</p>
(FERNANDEZ, 2014)	<p>Afirma las principales características de las Mypes del ámbito de estudio que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y</p>



	<p>tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que financian su actividad económica con préstamos de terceros y responden que el crédito fue monto solicitado; mientras que algunos los invirtió en capital de trabajo y ampliación de su local. Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que no recibieron capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad afirman que con el crédito otorgado han mejorado su negocio y que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.</p>
(SOLDEVILLA, 2013)	<p>Afirmo las principales características de las Mypes que cuentan más de 03 años en la actividad empresarial y con trabajadores eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que financia su actividad económica con préstamos de terceros y lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la rentabilidad afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y afirmó que el año 2012 fue mejor que el año anterior.</p>
(GARCÍA, 2015)	<p>Afirma que en los procesos de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las Mypes, de acuerdo al cuadro 7 afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad. Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para</p>

	que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Por otro lado, para que las Mypes logren ser competitiva requiere que la empresa sea organizada y que se establezca, reformas políticas y una estructura administrativa, generando un servicio de calidad y de confianza.
--	---

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y locales.

### 5.1.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

**CUADRO N 02**

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
¿El capital inicial contribuido para el negocio fue suficiente?		X
¿La librería Visión Cultural es un negocio formalmente inscrito ante la SUNAT?	X	
¿Supo que fuente de financiamiento debe de elegir?		X
¿La librería Visión Cultural cuenta con un financiamiento de terceros?	X	
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	X	
El crédito financiero que obtuvo invirtió en el mejoramiento y ampliación del negocio.	X	
¿En alguna oportunidad la empresa ha tenido riesgo de independencia financiera?		X
¿El tiempo de antigüedad de la microempresa va más de 10 de años?.	X	
¿Sus trabajadores de la microempresa son permanentes?		X
¿El préstamo otorgado por las entidades financieras son utilizadas para el pago a los proveedores?	X	

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?.		X
¿Realizó cursos de capacitación para el colaborador durante al año?.		X
¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su negocio?	X	
¿Le gustaría que sus empleados reciban la capacitación sobre la prestación de mejor servicio al cliente?.	X	
¿Después de la inversión realizada con el financiamiento mejoro la rentabilidad de su negocio?.	X	
¿Realiza el pago de sus obligaciones financieras de manera puntual?	X	
¿Está de acuerdo con la utilidad neta que obtiene?		X
¿Sabe que instrumentos utilizar para mejorar la rentabilidad?	X	

**Fuente:** Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al representante de la empresa Visión Cultural.

### 5.1.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO 03

Describir un cuadro comparativo de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
<b>Financiamiento</b>	Afirmo que las Mype financian su actividad económica con préstamos de terceras personas y lo invierte en capital de trabajo ( <b>Angulo, 2016</b> )	La Librería Visión Cultural financia su negocio mediante préstamos de entidades financieras para invertir en capital de trabajo.	SI COINCIDEN

<b>Capacitación</b>	Comenta respecto a la capacitación: Los empresarios no recibieron capacitación en los dos últimos años, su personal si ha recibido capacitación y los representantes de la mype declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. <b>(Ferreyros, 2011)</b>	La librería Visión Cultural no tuvo capacitación para el otorgamiento del crédito financiero ya que a medida del tiempo aprendió a manejar los financiamientos percibidos de acuerdo a las necesidades del publico lector.	SI COINCIDEN
<b>Rentabilidad</b>	Respecto a la rentabilidad afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y afirmó que el año 2012 fue mejor que el año anterior. <b>(SOLDEVILLA, 2013)</b>	La Librería Visión Cultural ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores.	SI COINCIDEN

## 5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.2.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 01

#### 5.2.1.1. Respecto a las características del financiamiento

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la

producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

#### **5.2.1.2. Respetto a las características de capacitación**

**Cáceres (2010)** La falta de capacitación tanto para los beneficios que obtienen las mypes, como para el aumento de sus ventas están siendo aún lejanas, muchos de los comerciantes han iniciado ya hace mucho tiempo y no les parece bien invertir en una capacitación, mucho menos si saben que esas capacitaciones tienen un costo adicional, no lo ven necesario puesto que aún no lo realiza la microempresa Visión Cultural.

#### **5.2.1.3. Respetto a las características de la rentabilidad**

**Ferreyros (2011)** Las mypes del sector comercio rubro librería de la ciudad de Ayacucho, aún no saben cómo utilizar de la mejor manera su rentabilidad, nunca han hecho un cierre financiero puesto que los profesionales que pueden realizarlos tienen un costo, y mientras ellos tengan dinero para cubrir sus necesidades básicas y seguir comprando mercadería, no lo ven necesario conocer el margen de rentabilidad que tiene su negocio, muchos de estos cubren informalmente los gastos de sus trabajadores lo cual les genera pérdidas que no saben así como también no tienen control de sus inventarios y mucho menos de sus ingresos y salidas.

### **5.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 02**

Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

- a) De acuerdo al cuestionario aplicado se deduce que la Librería Visión Cultural fue financiada mediante préstamos de entidades financieras y fue invertida en capital de trabajo y ampliación del negocio.

- b) En relación con la capacitación no disfrutó de ella al iniciar el negocio así que a medida del tiempo aprendió poco a poco con las lecciones de la vida en cuanto al negocio.
- c) La rentabilidad se ha contribuido en la mejora de la rentabilidad de su empresa y ha permitido salir adelante en el rubro de su negocio y también afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad, respecto a años anteriores.

### **5.2.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO 03**

Describir un cuadro comparativo de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.

En los resultados obtenidos en los antecedentes estudiados se conoce que en el Perú existe gran parte del financiamiento otorgado por entidades financieras a las Mypes ya que estas se apoyan con ellas para surgir y entrar al mundo de la competitividad y lograr la rentabilidad neta deseada, dejándose llevar de la mano con la capacitación en cuanto al marketing y ni verla como un gasto sino como inversión, en el caso de la Librería VISION CULTURAL conto con un financiamiento de entidades financieras que le permitió aumentar su inventario y llegar a satisfacer las necesidades del público lector obteniendo año tras año rentabilidad positiva y así mismo busca ir de la mano con las capacitaciones referidas a su negocio.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1. Respecto a las características de financiamiento**

Los autores nacionales y locales describen que los financiamientos han sido buenos para mejorar sus ventas, pero por la cantidad de competencia, no permiten una mayor expansión de las Mypes por esto mismo cada vez más los financiamientos son utilizados para los inventarios de librería y mas no para ampliación del negocio.

De acuerdo a la entrevista obtenida de la dueña de la empresa en estudio afirma que le financiamiento obtenido para la realización de sus actividades son de entidades bancarias estos coinciden con GARCÍA (2015) para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento

financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad

## **6.2. Respecto a las características de capacitación**

En este caso se aplicó un cuestionario de preguntas sobre el financiamiento, capacitación y rentabilidad en la librería VISIÓN CULTURAL donde se concluyó que la capacitación en una empresa debe entenderse como la oportunidad que se tiene para aumentar la capacidad y competitividad de la microempresa. Es fundamental que se estructure un programa sistemático que defina las necesidades reales de una capacitación y que no desperdicien recursos que no son relevantes para la meta.

## **6.3. Respecto a las características de la rentabilidad**

La rentabilidad aun no esta medida en términos cuantitativos, ya que ninguna de estas empresas sustenta sus gastos debidamente, su nivel de informalidad ha llevado a que estas empresas solo contraten un contador para sus declaraciones obviando las exigencias que deben tener, esta misma les genera multas, disminuyendo aún más sus ganancias ya que no tienen registros sustentables y solo manejan sus finanzas de acuerdo a su necesidad o a la necesidad del mercado.

## **6.4. CONCLUSIÓN GENERAL**

Los financiamientos son de gran importancia para mejorar las ventas que permiten una mayor expansión de las Mypes. Para facilitar el acceso al financiamiento se debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. La capacitación en una empresa debe entenderse como la oportunidad que se tiene para aumentar la capacidad y competitividad de la microempresa. Es fundamental que se estructure un programa sistemático que defina las necesidades reales de una capacitación y que no desperdicien recursos que no son relevantes para la meta. La rentabilidad permite medir y generar proyectos de expansión el inventario lo cual obtiene rentas positivas, quiere decir que el buen manejo del credito financiero otorga ventajas en cuanto a la rentabilidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CHUNGA MORALES, J. C. (2015). *CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO VENTA MINORISTA DE ARTÍCULOS ELECTRODOMÉSTICOS EN LA 5TA CUADRA DE LA AV.MANUEL RUIZ, EN EL DISTRITO DE CHIMBOTE EN EL AÑO 2013*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Ancash. chimbote: Publicaciones in creciendo.
- GALLOZO HUERTA, D. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Ancash. Huaraz: publicaciones in creciendo.
- Logreira, C., & Bonett, M. (2017). *FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES EN BARRANQUILLA - COLOMBIA*. Barranquilla: Universidad de la Costa.
- Velecela Abambari, n. e. (2013). *Analisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Universidad de Cuenca, cuenca. Cuenca: publicaciones dspace. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- ABC, D. (06 de diciembre de 2017). *Definiciones de l financiamiento*. Recuperado el 6 de diciembre de 2017, de <https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>
- Amadeo, A. (mayo de 2013). *determinacion del comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3)
- Angulo Angulo, E. M. (2016). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA DAMAS-TRUJILLO, PERIODO 2014 - 2015”*. Trujillo: UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE.
- ANONIMO. (2014). *La financiación en la empresa: fondos propios vs financiación ajena. PYMES Y AUTONOMOS, sp.*
- Boscan, & Sandra. (2006). Recuperado el 6 de diciembre de 2017, de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Cáceres Suarez, C. F. (2010). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”*. . Arequipa: UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE.
- Colegio de Contadores Públicos de México, E. C. (sf). *importancia del financiamiento para empresas en crecimiento*. mexico, mexico.
- conceptos, D. (2017). *Definicion de capacitacion*. Recuperado el 6 de diciembre de 2017, de <http://conceptodefinicion.de/capacitacion/>



- E. Barreda, m. (30 de MAYO de 2010). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES: Posibilidades de apertura al mercado de capitales*. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca: Publicaciones repositoriodigital. Recuperado el MARTES de NOVIEMBRE de 2017, de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/2165/1/Barreda%20-%20Tesis.pdf>
- Economipedia. (2017). *Definición de rentabilidad*. Recuperado el 6 de diciembre de 2017, de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- FERNANDEZ MELGAR, C. (2014). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO -RUBRO FERRETERÍA, PERIODO 2011- 2012*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Ayacucho, Ayacucho. Obtenido de [file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf)
- Ferreyros, S. S. (2011). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010”*. Pucallpa: UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE.
- FERRUZ, L. (s.f.). LA RENTABILIDAD Y EL RIESGO EN LAS INVERSIONES FINANCIERAS. CIBERCONTA. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>
- GALLOSO HUERTA, D. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GALLOZO\\_HUERTA\\_DIONEE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1)
- GAONA CÓRDOVA, J. E. (2013). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LACAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO LIBRERÍAS DE LA CIUDAD DE PAITA, PERIODO 2012*. Obtenido de [file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf)
- GARCÍA GONZALES, n. (2015). *LA ORGANIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO PARA LOGRAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN LA REGIÓN DE AYACUCHO – 2014*. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION\\_FINANCIAMIENTO\\_GARCIA\\_GONZALES\\_NORMA.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/439/ORGANIZACION_FINANCIAMIENTO_GARCIA_GONZALES_NORMA.pdf?sequence=4)
- Garcia Gonzales, N. (2016). - *La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho – 2014*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Ayacucho, AYACUCHO.
- Gobierno Regional de Ayacucho. (2016). *Levantamiento de las líneas de base en entorno a las mypes de la región ayacucho*. Ayacucho, Ayacucho.
- González Cómbita, s. m. (diciembre de 2014). *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE*

- BOGOTÁ. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá: Publicaciones bdigital. Recuperado el martes de noviembre de 2017, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20de%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>
- GUERRERO CUETO , L. R. (2013). *EL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACION EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO LIBRERIAS DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, AÑO 2011*. Obtenido de [file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf)
- Miller, & Modigliani. (sf). *Teorema de Modigliani-Miller*. Obtenido de <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- Org, d. (sf). *deficnicion del financiamiento*. Recuperado el 6 de diciembre de 2017, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- PEREZ, G., & PINEDA, U. (MAYO - AGOSTO de 2011). LA CAPACITACION A TRAVES DE ALGUNAS TEORIAS DE APRENDIZAJE Y SU INFLUENCIA EN LA GESTION DE LA EMPRESA. *CATOLICA DEL NORTE*, 79-100. Obtenido de <file:///C:/Users/DARIEN/Downloads/13-73-2-PB.pdf>
- Redacción Gedesco. (18 de enero de 2016). *¿Qué es un pagaré?* Recuperado el 15 de noviembre de 2018, de Gedesco: <https://www.gedesco.es/blog/claves-entender-pagare/>
- Romero Olaza, F., & Centurion Medina, R. (2015). caracterizacion del financiamiento en micros y pequeñas empresas, rubro chifas de santa y coishco, 2013. *In creciendo*, 97-98.
- RTS International. (sf). *¿Qué es el Financiamiento de Cuentas por Cobrar?* Obtenido de RTSINTERNATIONAL: <https://www.rtsinternational.com/es/page/que-es-factoraje>
- SANCHEZ, B. (sf). Las mypes en el Peru. su importancia y propuesta tributaria. Obtenido de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/pri-mera/a13.pdf>
- SOLDEVILLA DURAND, e. a. (2013). *“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL VALLE RÍO APURÍMAC PERIODO 2011 – 2012*. Universidad Catolica los Angeles de Chimbote, Ayacucho, Ayacucho. Obtenido de [file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(5).pdf)
- Sotomayor, N. (07 de noviembre de 2014). gestión. *SBS: actualmente se financia el 60% de mypes en el país*, pág. 03.
- TANTAS ACUÑA, I. o. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Universidad Catolica los

Angeles de Chimbote, Ancash. chimbote: Publicaciones Calameo. Obtenido de file:///C:/Users/P05/Downloads/Uladech\_Biblioteca\_virtual.pdf

Tello Cabello, S. Y. (2014). *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Lima: Dialnet.

Vasquez, J. C. (24 de setiembre de 2013). *Apoyando a la pequeña y mediana empresa*. Recuperado el 12 de julio de 2018, de pymes peruana: <http://pymesperuana.blogspot.com/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

## ANEXOS

### 6.1. Anexo 01: Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLE	METODOLOGIA
Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú: Caso de la Librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.	¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú y de la Librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017?	Determinar y describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la Librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.	<p>Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.</p> <p>Describir cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.</p> <p>Describir un cuadro comparativo de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.</p>	Financiamiento, capacitación y rentabilidad	<p><b>Tipo de investigación</b> Cualitativo</p> <p><b>Nivel de investigación</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño de la investigación</b> Bibliográfico Documental No experimental</p> <p><b>Técnicas</b> Revisión bibliográfica Técnicas documentales Entrevista</p> <p><b>Instrumentos</b> Fichas bibliográficas Cuestionario</p>

## 6.2. Anexo 02: Encuesta aplicada



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y

### ADMINISTRATIVAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado al Dueño, Gerente o Representante legal de las Mype 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 **“Características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de Librería Visión Cultural-Ayacucho, 2017.**

La actual indagación que usted prestará será utilizada solo con fines académicos y de investigación por lo se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a):

.....

Fecha: ...../...../.....

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
¿El capital inicial contribuido para el negocio fue suficiente?		
¿La librería Visión Cultural es un negocio formalmente inscrito ante la SUNAT?		
¿Supo que fuente de financiamiento debe de elegir?		
¿La librería Visión Cultural cuenta con un financiamiento de terceros?		
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?		

El crédito financiero que obtuvo invirtió en el mejoramiento y ampliación del negocio.		
¿En alguna oportunidad la empresa ha tenido riesgo de independencia financiera?		
¿El tiempo de antigüedad de la microempresa va más de 10 de años?.		
¿Sus trabajadores de la microempresa son permanentes?		
¿El préstamo otorgado por las entidades financieras son utilizadas para el pago a los proveedores?		
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?.		
¿Realizó cursos de capacitación para el colaborador durante al año?.		
¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su negocio?		
¿Le gustaría que sus empleados reciban la capacitación sobre la prestación de mejor servicio al cliente?.		
¿Después de la inversión realizada con el financiamiento mejoro la rentabilidad de su negocio?.		
¿Realiza el pago de sus obligaciones financieras de manera puntual?		
¿Está de acuerdo con la utilidad neta que obtiene?		
¿Sabe que instrumentos utilizar para mejorar la rentabilidad?		

### 6.3. Anexo 03: fotografías

#### a) Ubicación de la librería Visión Cultural



#### b) Fachada de la librería Visión Cultural



c) Entrevista con la dueña del negocio.

