



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS DEL
DISTRITO DE HUARAZ, 2017.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

BACH. BRAYAM VEGA BALVES

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dr. CPCC. Luis Alberto Torres García
Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas
Miembro

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira
Miembro

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a Dios y a mi madre, quien, gracias a su apoyo y aliento, me han permitido seguir adelante con mis estudios universitarios.

Brayam Vega Balves

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por acogerme en sus aulas. A mi asesor, por su apoyo incondicional y conducción para desarrollar el presente trabajo de investigación

Brayam Vega Balves

RESUMEN

La presente tesis tiene como enunciado del problema ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017?, tiene como objetivo general: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, con la finalidad de poder dar solución a la problemática que existe en la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, utilizando para el desarrollo de la investigación una metodología de diseño descriptivo - no experimental de tipo transversal; la población de estudio estuvo constituida por 30 MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicadas dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017, obteniendo como resultado el 53.33% de los empresarios utilizaron el tipo de financiamiento externo para su empresa, mientras 83.33% de los empresarios afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa, el 40.00% de los empresarios cree que el tipo de capacitación sobre ventas es el más relevante para aplicarlo en su empresa, el 50.00% de los empresarios prefieren utilizar la técnica de capacitación grupal para sus empleados, el 66.67% de los empresarios afirma que su empresa si cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios para ofrecer a sus clientes, el 100.00% de los empresarios afirman que el periodo de tiempo que realiza sus inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, son mayores a los 3 meses. En conclusión, esta investigación ha permitido describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las PYME objeto de estudio, donde la mayoría de empresarios utilizaron el financiamiento externo, los empresarios afirman que si es importante el crédito para su financiamiento para su empresa, el objeto de estudio, donde la mayor parte de empresarios utilizan mas el tipo de capacitación sobre ventas para ellos son más relevantes que se aplica en su empresa, respecto a la capacitación la mayor parte utilizan la técnica grupal, la mayoría de los empresarios si cuenta con variedad de productos en marca, calidad y precios, los empresario afirman el periodo de tiempo para mejorar en sus empresas son mayores a los 3 meses.

Palabras clave: Caracterización, financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

This thesis has as a statement of the problem What are the main characteristics of the financing, training and profitability of the MYPE of the commerce sector, hardware sector of the Huaraz district, 2017 ?, has as a general objective: to determine the main characteristics of the financing , the training and the profitability of the MYPE of the commerce sector, hardware sector of the district of Huaraz, 2017, with the purpose of being able to solve the problems that exist in the characterization of financing, training and profitability of the MYPE, using for the development of the research a methodology of descriptive design - not experimental of transversal type; the study population was constituted by 30 MYPE from the commerce sector, hardware stores, which are located within the district of Huaraz, 2017, obtaining as a result 53.33% of the businessmen used the type of external financing for their company, while 83.33% of entrepreneurs say that access to a loan is important for the growth and development of their company, 40.00% of employers believe that the type of training on sales is the most relevant to apply in your company, 50.00 % of employers prefer to use the technique of group training for their employees, 66.67% of employers say that your company does have a variety of products in terms of quantity, brands and prices to offer their customers, 100.00% of the Entrepreneurs say that the period of time that your investments in your company, to improve the variety, quality and stock of their products, are greater than 3 months is. In conclusion, this research has allowed to describe the characteristics of financing and the profitability of the MYPE under study, where the majority of entrepreneurs used external financing, the entrepreneurs affirm that if the loan is important for their financing for their company, the object of study, where most entrepreneurs use more the type of training on sales for them are more relevant that is applied in your company, regarding training most use the group technique, most of the entrepreneurs if it has variety of products in brand, quality and prices, the businessmen affirm the period of time to improve in their companies are greater than 3 months.

Keywords: Characterization, financing, training, profitability, MYPE

INDICE DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
INDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	5
2.1. Antecedentes.....	5
2.1.1. Antecedentes a nivel internacional	5
2.1.2. Antecedentes a nivel nacional	8
2.1.3. Antecedentes a nivel regional.....	11
2.2. Bases teóricas.....	14
2.2.1. MYPE	14
2.2.2. Financiamiento.....	17
2.2.3. La capacitación.....	24
2.2.4. La Rentabilidad.....	29
III. HIPÓTESIS.....	32
3.1. Hipótesis General.....	32
IV. METODOLOGÍA	32
4.1. Diseño de la investigación	32
4.2. Población y Muestra	33
4.3 Definición operacional de las variables en estudio.....	35
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	38
4.5. Plan de análisis	39
4.6. Matriz de consistencia	39
4.7. Principios éticos	40

V. RESULTADOS.....	42
5.1. Resultados.....	42
5.2. Análisis de resultados	48
VI. CONCLUSIONES.....	52
VII. RECOMENDACIONES	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
ANEXOS	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Fuente del financiamiento de su empresa.....	42
Tabla Nro. 2: Plazo del financiamiento de su empresa.....	42
Tabla Nro. 3: Tipo de financiamiento externo.....	42
Tabla Nro. 4: Tipo de crédito para el financiamiento.....	43
Tabla Nro. 5: Monto solicitado para el financiamiento de su empresa	43
Tabla Nro. 6: Importancia de acceder a un crédito.....	43
Tabla Nro. 7: Conocimientos y uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa.....	43
Tabla Nro. 8: Asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento....	44
Tabla Nro. 9: Tipos de capacitación más relevante para aplicarlo en su empresa.....	44
Tabla Nro. 10: Técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación del personal de su empresa.....	44
Tabla Nro. 11: Objetivo principal al momento de realizar una capacitación para el personal de su empresa.....	45
Tabla Nro. 12: Metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa.....	45
Tabla Nro. 13: Capacitaciones.....	45
Tabla Nro. 14: Productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones.....	46
Tabla Nro. 15: Índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa.	46
Tabla Nro.16: Objetivos planteados.....	46
Tabla Nro. 17: Comportamiento de ventas en la empresa durante el día.....	46
Tabla Nro. 18: Calidad de sus artículos y las ventas diarias.....	47
Tabla Nro. 19: Variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios que ofrecen a sus clientes.....	47
Tabla Nro. 20: Periodo de tiempo para realizar inversiones para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos en su empresa.....	47

I. INTRODUCCIÓN

Según Sánchez (2016) En la actualidad son muchos países latinoamericanos afectados por problemas sociales, especialmente por la pobreza extrema, siendo este el ámbito rural y urbano donde tienden a desarrollarse las MYPE, convirtiéndose como entes de crecimiento y desarrollo económico y social que implica el crecimiento de la oferta de empleos en las ciudades.

En el ámbito económico de nuestro País, actualmente nuestra economía viene logrando mejoras muy significativas referente a periodos anteriores lo que se muestra a través de cifras positivas proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), los cuales son generados esencialmente por la incorporación y desarrollo que viene teniendo las MYPE en el ámbito patrio. Dichos resultados alentadores no reflejan la importancia de las MYPE en nuestro país.

Actualmente, a pesar de que se viene impulsando por parte del gobierno, la creación de nuevas PYME, también es una realidad que muchas de éstas no logran sobrevivir mucho tiempo, teniendo como obstáculos varios aspectos empresariales entre los que se destaca la financiación y la falta de capacitación del personal que dirige la empresa, los cuales son determinantes para su crecimiento y permanencia dentro del mercado, un gran mayoría de las PYME, sustentan su solvencia económica mediante un la utilización de su propio recursos económicos de capital y a través de reinversiones, a pesar de enfrentarse a obstáculos al momento de acceder a los diversos servicios financieros.

La importancia que tienen las instituciones internacionales de cooperación para las pequeñas y microempresas, la cuales han implementado muchas forma y modalidades de orientación a las MYPE, mediante la capacitación y aplicación de

diferentes modelos de organizaciones, la cuales se deben implementar en las diferentes áreas dentro de la empresa, como por ejemplo las la implementación de políticas de negocios, políticas de desarrollo empresarial, acceso a la tecnología de punta, impulso del acceso a financiamiento de créditos, el incremento de la competitividad, el impulso de crear nuevos productos y la mayor participación dentro de los mercados.

De acuerdo a esta situación, encontramos que solo un pequeño número de estas microempresas, tienen la oportunidad de acceder a servicios de financiamiento por parte de las instituciones financieras, reduciendo la posibilidad de que las PYME puedan incrementar su crecimiento, perjudicando el desarrollo total de su potencial y convirtiéndose en un gran desafío para las microempresas.

Asimismo, se puede afirmar que, en la actualidad en nuestro país, aun no tenemos ningún tipo sistema impulsado por del gobierno para implementar y brindar una política de capacitaciones a mediano o corto plazo, dentro del marco del constante crecimiento de las PYME, a diferencia de otros países latinoamericanos que ha tomado interés y han implementado políticas para realizar las capacitaciones en favor de sus micro y pequeñas empresas, es por ello que la capacitación del personal viene mejorando el desenvolvimiento y eficiencia de sus labores dentro de las empresas, esto implica la mejoras de los procesos desarrollados dentro de las funciones, permitiendo lograr una competitividad deseada. Entonces podemos definir las capacitaciones como el uso de técnicas empleadas para el desarrollo personal, profesional y motivacional de los trabajadores.

De acuerdo al análisis de esta problemática se definió la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017?

Con la finalidad de poder dar solución a la problemática de caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE, se plantea el objetivo principal de: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Con el fin de alcanzar nuestro objetivo general, desarrollaremos los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Justificación Académica: el presente proyecto de investigación se justifica académicamente porque se emplearon los conocimientos adquiridos durante todo el proceso de preparación académica de nuestra carrera profesional en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, lo que nos permite analizar e identificar la problemática para determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Justificación Operativa: La presente investigación tendrá como fin la obtención de resultados, del estudio de las variables, que serán obtenidos de acuerdo

a la metodología empleada para la presente investigación, que nos permitirá determinar las principales características de financiamiento, capacitaciones y rentabilidad de las PYME del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Bustos (2013) en su proyecto de investigación para obtener su título profesional como Licenciado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, que lleva como título: “ Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, tiene como objetivo principal desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las PyME, requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos, llegando a la conclusión que desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las PyME requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

Para el autor Amadeo (2013), en su estudio de investigación en la Universidad Nacional de la Plata, facultad de ciencias económica,

para obtener el grado de Magister, denominado su tesis: “
Determinación del
comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas
empresas”, tuvo como objetivo principal determinar el comportamiento de las
actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, concluyendo
que frente a las necesidades de financiamiento, los encuestados coincidieron en que
las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su
subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus
experiencias. Lo que les permitió cambiar su postura frente a relaciones posteriores
e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Según el autor Ávila (2012), en su proyecto de investigación realizado en el
Universidad de Chile, facultad de ciencias físicas y matemáticas departamento de
ingeniería industrial para optar el grado de magister en gestión y dirección de
empresas, denominado: proyecto de voluntariado para el fortalecimiento de las
MYPE emprendiendo por amor a Honduras”, tuvo como objetivo desarrollar un
estudio de factibilidad para la creación de una nueva línea de negocios dentro de la
Unidad de Apoyo a la MIPYME a través de la prestación de servicios de
capacitación y asistencia técnica al sector microempresarial, llegando a la conclusión
que la las MYPE hondureñas presentan escaso acceso al financiamiento, baja
productividad, deficiencia en la calidad de sus productos, así como dificultades de
acceso al mercado para la comercialización de los mismos.

Según el autor Rojas (2015), en su tema de investigación denominado, para
obtener el grado de magister en Administración Financiera, denominada:
“Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina”,

desarrollada en la universidad de Buenos Aires, facultad de ciencias económicas, escuela de estudios de posgrado especialización en administración financiera, la metodología que utilizan en la investigación es de tipo descriptivo, tiene como objetivo general: investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período 2002-2012, concluyendo de acuerdo a la hipótesis planteada, la cual enuncia que existe una aversión al riesgo en los demandantes de financiamiento de PyME, debido a la experiencia de ciclos económicos violentos acompañados por cambios en la política económica, en el cuál se especifica que sólo un 20% de las PyME se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene, se encontró que hay un abanico de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las PyMEs pero las mismas no lo solicitan.

Según el autor Amadeo (2013), en su trabajo de investigación para obtener el grado de Magister en Dirección de Negocios, denominado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, desarrollada en la universidad nacional de La Plata, facultad de ciencias económicas, la metodología utilizada para la investigación fue de tipo exploratoria cualitativa por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que servirá de base para el análisis, tuvo como objetivo general: determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, concluyendo que Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas

encuestadas, esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Para el autor Santana (2016) en su proyecto de investigación realizado en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, escuela profesional de administración, para optar al título profesional de licenciada en administración, que tuvo como título: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015”, Para la elaboración del proyecto de investigación se utilizó el diseño descriptivo y tuvo como objetivo principal determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1 -10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015, llegando a las siguientes conclusiones: la totalidad de las MYPE perciben que han mejorado su rentabilidad y han obtenido rentabilidad de sus inversiones, la totalidad de los empresarios de las MYPE perciben que sus Empresas son rentables.

Según el autor Cobián (2015) en su proyectos de investigación desarrollando en la universidad cesar vallejo, facultad de ciencias empresariales escuela académico profesional de contabilidad, para optar el título profesional de contador público, que lleva como título: “ Efecto de los

créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año

2015”, realizado con una metodología de estudio de tipo descriptivo ya que obtuvieron los datos de manera directa de la MYPE; su objetivo principal fue objetivo determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B, concluyendo que gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%.

Según los autores Kong y Moreno (2014). En su proyecto de investigación realizado en la universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, facultad de ciencias empresariales, para optar el título profesional de licenciado en administración de empresas, denominado “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010 – 2012”, utilizó la metodología de tipo correlacional, y diseño de tipo Ex post facto, ya que el análisis se desarrolló en un determinado periodo, su objetivo principal se centró en determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPE del Distrito de San José, en el período 2010-2012. Obteniendo resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos

que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Para el autor Delgado (2014). en su proyecto de investigación realizado en la universidad peruana de ciencias aplicadas facultad de ingeniería, carrera de ingeniería industria, para optar el título profesional de ingeniero industrial, denominado: “Propuesta de un modelo de capacitación para los trabajadores de las MYPE asociadas dedicadas a la fabricación de muebles de madera de villa el salvador bajo un esquema de EFQM”, obtiene las siguientes conclusiones: Alrededor del 30% de las empresas encuestadas realizan capacitación a su personal, ya sea de forma externa e interna. Sin embargo, un gran porcentaje (70%) hasta el momento no ha realizado ninguno tipo que capacitación. De las MYPE que realizan capacitaciones, la mayoría lo realiza de forma mensual o semestral. Sin embargo, no llevan un control o un cronograma estricto, porque generalmente no se cumple con las fechas establecidas. Por otro lado, de las Mype que realizan capacitaciones (30%), alrededor del 50% de las Mype de VES realiza capacitaciones de manera interna, es decir, un trabajador que ya conoce cómo funciona la empresa y proceso, les enseña a los demás trabajadores de forma práctica, pero sin ningún tipo de especialización o técnica de enseñanza. El 46% realiza capacitaciones externas a través de instituciones educativas o CITEMADERA. Y solo el 4% realiza capacitaciones de ambos tipos.

Según los Autores Silvestre y Centurión (2013), en su trabajo de investigación realizado en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, ciencias contables y administrativas ciudad de santa, denominada: “Capacitación en las MYPE del sector comercio – rubro librerías, ciudad de Santa, 2013”, utilizando para

la elaboración trabajo el tipo de investigación descriptivo de diseño no experimental/transversal, tuvo como objetivo principal determinar las principales características de la capacitación en las MYPE del sector comercio – rubro librerías en la ciudad de Santa,2013. Llegando a la conclusión que el 100 %, de los representantes legales de las MYPE considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. Esto coincide con los resultados

encontrados por Trujillo (2010), donde menciona que el 90 % de los representantes legales considera que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas. Lo que demuestra que actualmente la totalidad de las MYPE del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Santa, 2013, considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Para el Autor Gallozo (2017) en su proyecto de investigación desarrollado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas Escuela Profesional De Contabilidad, para optar el Título Profesional de Contador Público, denominado: “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad de Las Mype Sector Servicio Rubro Restaurantes En El Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016”. Con un tipo de investigación cuantitativo y nivel descriptivo, con diseño no experimental, teniendo como objetivo principal Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro restaurantes

en el mercado central de Huaraz periodo 2016. Llegando a la conclusión que el 78% de los de los trabajadores menciono que no recibieron capacitaciones por parte de los empresarios; el 67% cree que la capacitación para su personal es muy relevante. Con lo que se puede verificar que las características del micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz corresponden a un nivel muy bajo ya que los trabajadores afirman que no reciben

capacitaciones por parte de los dueños. Uno de los factores que influyen en la capacitación en los restaurantes es que la capacitación motiva al personal para trabajar más; los que entienden su puesto demuestran un mejor espíritu de trabajo, y el simple hecho de que la dirección superior confié lo suficiente en sus capacidades para invertir dinero en su capacitación.

Según el autor Cochachin (2017) en su proyecto de investigación desarrollado en la universidad católica los Ángeles de Chimbote facultad de ciencias contables financieras y administrativas escuela profesional de contabilidad, para optar el título profesional de contador público, denominado: “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro-boticas del distrito de independencia, 2015”. Con una metodología de investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental – descriptivo, tiene como objetivo principal describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector, comercio, rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015, concluye que el 43% manifestó que la situación economía fue muy buena, el 57% indico que si conto con recurso económico necesario, el 67%

iniciaron con capital mayor de 10,000.00 nuevo soles, el 23% indico que se financiaron con capital propio.

Para el autor González (2016) en su proyecto de investigación desarrollado en la universidad católica los Ángeles de Chimbote facultad de ciencias contables financieras y administrativas escuela profesional de contabilidad, para optar el título profesional de contador público, denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014”, utilizando la metodología de investigación de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, teniendo como objetivo principal Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar en el distrito de Huaraz, 2014, concluyendo que el 78% de los microempresarios del rubro: venta de productos de limpieza del hogar encuestados, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. El 79% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Asimismo, el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incremento la rentabilidad de su empresa.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. MYPE

a) Definición:

De acuerdo a la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015 en su artículo Art 2° define Las micro y pequeñas empresas como una unidad económica conformada por una persona natural o una persona jurídica, que se encuentran dentro de una determinada organización de acuerdo a las leyes dentro de la legislación vigente, teniendo como objetivo el desarrollo de actividades de producción y comercialización de bienes y servicios.

Los criterios cuantitativos más utilizados por los que se definen las MYPE son: por la cantidad de trabajadores; por la capitalización; por la inversión de capital; por el activo neto y bruto; por el ingreso bruto y neto; por el valor agregado; por el ingreso procedente de las exportaciones y por los sueldos y salarios pagados.

b) Características

Las MYPE están conformados por las Micro-Empresas y Pequeñas-Empresas, las que se diferencian por el tamaño, tanto por la cantidad de trabajadores como por la cantidad de ingresos generados, así mismo cuentan con características propias como se puede observar en el siguiente cuadro:

Microempresa

N° de empleados	De uno hasta diez empleados.
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 (uit)

Fuente: SUNAT

Pequeña empresa

N° de trabajadores	De uno hasta 100 empleados.
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 1,700 (uit) ,

Fuente: SUNAT

c) Formas de organización

Antes de emprender nuestro negocio tenemos que elegir la forma de organización que tendrá nuestra empresa, entre las modalidades de organización de las MYPE, tenemos: Personas Naturales, y Personal Jurídicas. Esto dependerá de cómo el empresario ha planificado el manejo de su empresa.

Personas naturales:

Pro Inversión (2015) Se denominan personas naturales, a aquellas personas que se encuentra desarrollando o cuentan con un negocio sin haber creado con anterioridad una empresa. Aquellas personas naturales que quieran formalizar su negocio y crear su empresa, pueden realizar sus trámites para constituir las, integrando el tipo de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L).

Personal jurídicas:

Pro Inversión (2015) Se denominan personas jurídicas a las empresas conformadas por una o varias personas naturales o jurídicas que quieran formalizar su situación empresarial.

Dentro de los beneficios de la formalización como personas jurídicas encontramos:

- La responsabilidad frente a terceros recae sobre la sociedad.
- Tiene la posibilidad de presentarse a concursos públicos, así como también participar como proveedores de bienes y servicios en adjudicaciones públicas o privadas.
- Tiene la posibilidad de concretar negocios a nivel nacional o en el extranjero.
- Califican dentro de los requisitos solicitados por las instituciones financieras para un financiamiento de capital que le permita el crecimiento sostenido de su empresa.

d) Tipos de sociedades:

SUNARP (2012) define como sociedad a un contrato entre 2 o más persona quienes contribuyen con capital o bienes con el objetivo de obtener ganancias y contar con los beneficios que se genere dentro de la sociedad, es decisión de la empresa elegir el tipo de sociedad al que van a pertenecer.

De acuerdo a la Ley General de Sociedades podemos clasificar las sociedades en diferentes tipos que se pueden constituir en el Perú. Entre los tipos de sociedad tenemos: a la sociedad anónima, también tenemos la sociedad anónima cerrada y finalmente la sociedad comercial de responsabilidad limitada.

Dentro de las sociedades enumeradas la diferencia que existe entre ellas es básicamente por el número de accionistas con que cuentan cada una.

2.2.2. Financiamiento

a) Definición:

De acuerdo a nuestro ámbito económico, podemos definir el término financiamiento como un conjunto de medios monetarios o de crédito, que son destinados comúnmente para iniciar con la implementación de un negocio, así mismo también utilizados para el desarrollo de un proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Podemos contar con capital (financiamiento) casi de inmediato por préstamos de instituciones financieras, también de personas dedicadas a este rubro o de nuestros allegados, y también por créditos que podemos obtener de otras empresas.

En estos tiempos no es exclusivo la solicitud de financiamiento de personas individuales u organizaciones también el estado mediante los órganos nacionales, regionales y municipales proceden a acceder a un financiamiento con la finalidad de poder ejecutar proyecto de inversión de carácter público, como proyectos de construcción de vías, construcción de centros e Instituciones educativas, hospitalarios, y otras que requiere la población. El financiamiento igualmente es importante para cumplir con obligaciones adquiridas y pendientes por falta de liquidez inmediata.

b) Estructuras del financiamiento:

Si hablamos sobre las estructuras del financiamiento en primer lugar debemos saber que a todo proceso productivo le corresponde implementar una estrategia financiera, que consiste en emplear diversas fuentes de financiamiento de manera concreta. Según (Játiva, 2013) la estructura de financiamiento viene a ser: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; es decir la obtención de medios económicos para promover el crecimiento de la empresa mediante la facilidad que te brindan otras personas o entidades financieras.

Hablar de la estructura del financiamiento abarca todos los compromisos de pagos que se generen más los intereses correspondientes, sin considerar el plazo de vencimiento de ellas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Pero también podemos encontrar otros autores que afirman que aquellos compromisos de pagos generados a largo plazo son de mayor importancia dada su estructura de su financiamiento.

El mayor porcentaje de empresas tiene acceso a diferentes tipos de financiamiento, siendo las más comunes el financiamiento por parte de la banca comercial. Así mismo se pueden tener acceso también al mercado de valores los cuales poseen muchas ventajas en comparación a la banca comercial, entre las ventajas podemos destacar mayor flexibilidad del financiamiento en su estructura, reducciones en el costo financiero, por consecuencia mejoramiento de la presentación de la empresa, etc. Es por tal motivo que es muy importante que las empresas realicen un análisis exhaustivo de las alternativas debiendo priorizar en

los resultados de los costos y beneficios. Por lo antes descrito, podemos definir a la estructura del financiamiento como la mezcla entre recursos financieros propios y ajenos; así como la adquisición de recursos o medios de pago, que van destinados a la compra de los bienes de capital y a la inversión que necesita la empresa para lograr sus objetivos.

c) Tipos de financiamiento:

Uno de los factores más importantes de toda empresa es su capacidad financiera. Por tal motivo debemos saber cuáles son los principales tipos de financiamiento con las que se puede contar para la obtención de un capital inicial para iniciar con nuestro proyecto de negocio.

- Financiación propia

Cámara Santa Cruz de Tenerife (2014), en la gran mayoría de casos este tipo de financiamiento genera en la empresa una estabilidad financiera, dado que está formado por los propios recursos de las personas que conforman la sociedad, así también se puede dar el caso de aportaciones de terceros o externas, las cuales no tienen la obligación de ser devueltos ni realizar el pago de intereses y se convierte en un autofinanciamiento.

- Financiamiento de tercero

Dentro de este tipo de financiamiento encontramos mayores posibilidades de acceso al financiamiento, así como:

Crédito de institución financiera: en la actualidad existen una gran cantidad de bancos y entidades financieras que otorgan préstamos para un proyecto de negocio.

Incorporación de un inversionista: Se incorpora a la empresa a una persona que desee invertir con la finalidad de tener participación dentro de las utilidades que genera la empresa, a esta modalidad también es conocida como fondos de riesgo.

Préstamos de Organizaciones No Gubernamentales: Podemos encontrar dentro de sistema financiero instituciones que tienen por objetivo generar ganancias por lo que están dispuestos a invertir o realizar préstamos para un determinado proyecto empresarial y obtener los beneficios económicos mediante el cobro de intereses muchas veces mayores que los propios bancos.

Préstamo familiar o de amigos: dentro del entorno familiar o de amistad se pueden encontrar personas interesadas en invertir en su proyecto personal ya que muchas veces son ellos lo cuentan con el capital necesario para poner en marcha el proyecto de negocio, básicamente este tipo de modalidad se utilizan cuando el requerimiento del monto de capital no es muy elevado. (Aula.mass, 2012).

d) Financiamiento de acuerdo al plazo de vencimiento

- Financiamiento a corto plazo

Según Crespo (2012) el Financiamiento a corto plazo se refiere a un compromiso de pago de un año o menos. básicamente este tipo de financiamiento nace de la necesidad que tiene la empresa para hacer frente a fluctuaciones temporales económicas y financieras que se ven reflejados en el aumento de los gastos de la empresa.

- Financiamiento a largo plazo

Cepeda, Ferrer, Piñero y Mireles (2012), según los autores hablar acerca de un financiamiento a largo plazo se refiere a los financiamientos para empresas en crecimiento, entonces podemos decir que existe relación entre el crecimiento y la necesidad de financiamiento de la empresa a un periodo de largo plazo, teniendo la necesidad de adquirir activos fijos que son necesarios para contribuir con el desarrollo y crecimiento de la empresa. A través del Flujo de Caja proyectado, la empresa tiene opción de saber la necesidad del financiamiento, también nos permite definir los puntos donde los gastos superan a los ingresos, y como consecuencia encontrarse en una posición de déficit financiero de la empresa, sin embargo si se detecta que el desbalance es por periodos cortos se puede hacer usos de diversos mecanismos a través del acceso a financiamiento a corto plazo, en el caso contrario si se detectan que los desbalances son por periodos largos básicamente mayores a un año ya se puede hablar de una situación muy compleja de resolver.

e) Créditos

A pesar de no encontrarse aun con una definición generalizada de créditos, definen al crédito dentro de un contexto económico, siendo este un intercambio de un bien o servicio por la obtención de otro bien o servicio, pero en tiempo futuro y con los beneficios obtenidos.

El economista Frances Charles Gide, se refiere al crédito como una continuación del cambio, es decir, que el crédito es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura. John Stuart Mill afirma que el crédito es el permiso de servirse del capital ajeno. Roscoe Turner dice simplemente que es una

promesa de pagar en dinero. De acuerdo con estas definiciones podemos afirmar que tiene un gran significad si determinamos que este fenómeno económico se puede considerar como un atributo y como un acto.

Entonces se puede decir que el crédito como atributo se encuentra bajo el campo de la subjetividad, dado que se aplica a personas físicas o morales, tiene como fundamento a los atributos de solvencia y reputación. Una persona tiene crédito si tiene atributos de solvencia. En conclusión, el crédito visto desde este ángulo es bilateral, es decir que no se lo puede atribuir una persona misma, sino que tiene que ser reconocido por otra o por los demás.

Así mismo podemos decir que el crédito como acto, se define como una relación socio-económica que se ejecuta en medios civilizados, que tiene como mecanismo que unos permitan a otros el aprovechamiento temporal de sus bienes o riquezas.

Entonces podemos resumir, que ambas condiciones del crédito se pueden definir en forma simple y ortodoxa “que nace o existe, cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad, son suficientemente satisfactorias para que se le confien riquezas o capitales presentes a cambio de otros tantos futuros”.

- Tipos de crédito:

Dentro de la conceptualización del crédito también es importante describir los diferentes tipos de crédito, lo que nos permitirá elegir el más adecuado para nuestra necesidad.

Encontramos muchos criterios para clasificar los tipos de créditos dentro del mercado financiero, encontrando entre los más comunes:

Para el autor Lanzagortamay (2015). Los créditos se pueden clasificarse de acuerdo a su periodo de pago, clasificándolos en créditos a corto plazo, también créditos a mediano y finalmente créditos a largo plazo. Los de corto plazo son generalmente se utilizan para el cumplimiento de objetivos definidos a corto plazo y los intereses suelen ser mucho más altos en comparación los de mayor plazo; los mediano generalmente se obtiene para un determinado proyecto, los cuales son entregados en forma total del monto del préstamo. Los préstamos a largo plazo de definen generalmente en un periodo de pago mayor a los 5 años los que van asociados a la ejecución de proyectos también definidos a largo plazo.

Así mismo podemos clasificar los créditos de acuerdo a la garantía que los avala. Es así que se obtienen préstamos garantizados por un bien; y, los que se conceden a simple palabra del solicitante, exigiéndose que el valor de la garantía sea superior al crédito solicitado, por lo mismo la tasa de interés pactada dependerá de la garantía que se ponga a disposición del mismo, entre ellos:

Quirografarios. Créditos concedidos sin tener una garantía precisa, para minimizar los riesgos de no pago generalmente se incluye a un obligado solidario

Prendarios. Este tipo de créditos, se nos concede cuando empeñamos algún bien en garantía en casas u entidades financieras de dedicadas a este rubro

Préstamos con colateral. La característica principal de este tipo de crédito se basa en que nuestras pertenencias cedidas para garantizar al crédito sean diferentes a los que obtendremos con él.

Créditos al consumo. La característica principal de este tipo de crédito es que el bien adquirido lo avala, quedando amparado y así garantizando su devolución.

Créditos hipotecarios. Para conseguir este tipo de crédito se requiere la garantía de un bien inmueble.

2.2.3. La capacitación

Un programa de capacitación prepara al empresario para que se pueda desenvolver eficazmente en su trabajo, ya que solucionara en base a los conocimientos que se le ha brindado las dificultades que se le presenten y así lograr las metas que se haya trazado.

Este tipo de programas de capacitación influye en el capacitado de las siguientes formas: al potenciar sus conocimientos logra mejores ingresos económicos, mediante la promoción a niveles mayores en su escala laboral; crece su productividad: Los conocimientos adquiridos hacen que su labor sea más eficiente, efectivo e inmediato con lo cual ahorra esfuerzos y logra que la empresa minimice gastos innecesarios.

La Real Academia Española, define a la capacitación como la capacidad de habilitar a un personal de un organización, para poder desempeñar para una determinada actividad, en ese tal sentido el término de capacitación se utiliza básicamente en el área de RRHH (Recursos Humanos), teniendo presente que la mejor manera de evitar la caída en desuso de los conocimientos del ser humano es a través de las capacitaciones y el incremento continuo de los conocimientos, de las habilidades, talentos y del comportamiento humano”.

De acuerdo a lo descrito podemos decir que existen muchas organizaciones en nuestro país que delegan la responsabilidad de realizar la tarea de capacitaciones al área de RRHH - Recursos Humanos o en caso contrario al departamento de personal, quien debe hacerse cargo, cumpliendo así con uno de los procesos básicos, que deben ejecutar una organización estructurada, con la finalidad de revertirlos en beneficio de la organización y lograr cumplir con sus objetivos estratégicos.

Tipos de capacitación: Galván (2015). Dentro de los tipos y clasificación de la capacitación podemos enumerar:

A. Por su formalidad

- Capacitación Informal: Este tipo de capacitación se basa en el cúmulo de aprendizaje mediante orientación o instrucciones que se imparten dentro de la misma organización. Por ejemplo, cuando un jefe de área orienta a su asistente de cómo realizar un proceso requerido en el área.
- Capacitación Formal. Este tipo de capacitación, son las que han sido programadas de acuerdo a una problemática o necesidad de actualización identificado dentro de la organización mediante una planificación de temas y tiempo necesarios para la capacitación, las que pueden durar des 1 día hasta varios meses.

B. Por su naturaleza

- Capacitación Vestibular: Este tipo de capacitación se da mediante simulacros de capacitación, en el mismo centro de trabajo.

- Capacitación de Orientación: Principalmente se imparte a personal nuevo que se integran a la organización, con la finalidad de familiarizarse con los procesos de la organización.
- Entrenamiento de Aprendices: Este tipo de capacitación se imparte durante un tiempo específico al inicio de sus actividades profesionales.
- Capacitación en el Trabajo: Este tipo de capacitación se realiza mediante ejercicios en el trabajo
- Capacitación de Supervisores: Este tipo de capacitación se basa en la preparación del personal encargado de la supervisión de la organización con el propósito de lograr un correcto desempeño del personal dentro de sus funciones.
- Entrenamiento Técnico: Este tipo de capacitación se centra en un determinado tipo de adiestramiento, en el aspecto técnico dentro de las funciones dentro de las organizaciones.

C. Por su nivel ocupacional

Estos tipos de capacitaciones son las que se imparten de acuerdo a las responsabilidades de cada uno el personal de la organización, como a los Gerentes, Supervisores, Jefes de Línea y obreros.

- Capacitación para el trabajo: Va dirigido principalmente al personal a quien se le da la responsabilidad de ejercer una. Este tipo de capacitación se puede clasificar en:

Capacitación de inducción: Es tipo de capacitación tiene como objetivo principal, la integración del postulante o personal nuevo con su entorno de trabajo, especialmente con sus jefes y a la organización en general.

Capacitación de preingreso: dentro del proceso de selección del nuevo personal que va a integrar la organización, se imparte este tipo de capacitaciones con el propósito de identificar sus habilidades y aptitudes, así como sus conocimientos requeridos para el buen desempeño dentro de su puesto laboral.

Capacitación dentro del trabajo: Una vez realizada la selección del nuevo personal se imparte este tipo de capacitaciones con la finalidad de ejecutar diversas actividades que contribuyan en la mejora de las actitudes de los nuevos colaboradores. Así mismo tiene el objetivo de impartir una capacitación personalizada que les permita cumplir con las metas dentro de sus funciones y el logro de los objetivos de la organización.

Capacitación promocional: Este tipo de capacitaciones se imparten con la finalidad darle la oportunidad al personal a optar por un mejor puesto laboral dentro de la organización.

- La capacitación como función dentro de las organizaciones

Para Galván (2015). Considera a la capacitación como una de las funciones más importantes de la administración dentro de las organizaciones, con el propósito de lograr el desarrollo integral del personal, por consiguiente, lograr la integración plena entre la administración y el desarrollo del personal, las cuales mediante las diferentes funciones como las capacitaciones interactúan entre sí, para lograr del buen desempeño y eficiencia del personal dentro de las organizaciones.

Se puede encontrar diversos tipos de herramientas como parte de las funciones de las capacitaciones, básicamente usadas en la administración y del desarrollo del personal; dentro de las organizaciones como parte de una estrategia moderna de gestión. Entre las herramientas que podemos utilizar en las capacitaciones tenemos, a

la definición y descripción de funciones de los puestos laborales, los documentos de gestión como políticas, procedimientos y metodología de los procesos laborales, los expedientes de información y evaluación progresiva de los empleados, etc.

- Importancia de la capacitación para las MYPE

En esta época de competencias toda empresa y/o institución tienen como meta liderar y sobresalir en su rubro por lo que solicitan personal capacitado y productivo.

Una de las razones para implementar capacitaciones dentro de la empresa es la obsolescencia, un factor muy importante dentro del desempeño de los trabajadores, ya que se preocupan por capacitar a sus trabajadores, procurando que su personal maneje con destreza las últimas innovaciones que continuamente se van dando en el ámbito laboral para que su desenvolvimiento sea satisfactorio.

Las capacitaciones dentro de una empresa deben convertirse en un factor de vital importancia puesto que estas dan como resultado la realización plena del trabajador y por tanto una empresa prestigiosa.

- Beneficios de la capacitación para las MYPE

Emprende Pyme (2017). Sobre la capacitación concluyen que su realización no debe ser propiciado como una responsabilidad insalvable por su obligación, sino debe apreciarse como una inversión que determinará beneficios a la para las personas y a las empresas conjuntamente. Dentro de los beneficios de las capacitaciones encontramos las que a continuación se mencionan:

Propicia la prevención en posibles peligros de trabajo

Ocasiona conductas productivas

Incrementa la rentabilidad de las organizaciones.

Incrementa la moral de los trabajadores

Mejora el desempeño del trabajo.

Promueve el conocimiento de los puestos laborales

Contribuye a mejorar la imagen de la organización

Impulsa mayor identificación por parte de los trabajadores hacia la empresa

Contribuye en el mejoramiento de las relaciones entre los jefes y subordinados de la organización

Ayuda a comprender con mayor facilidad las políticas implementadas por la organización

Genera información relevante sobre las necesidades de los trabajadores identificados en cada área de la organización

Contribuye con la solución de problemas

Promueve el ascenso laboral de los trabajadores

Ayuda en el crecimiento de la productividad y en la calidad laboral.

Facilita la interacción mediante la comunicación dentro de las organizaciones.

2.2.4. La Rentabilidad

Tradicionalmente, la rentabilidad analiza la competencia de generación de resultados contables como cash Flow u otros, mediante la evaluación de dimensiones como activos totales cifra de negocios, etc., a través del empleo de las ratios financieras de rentabilidad.

De acuerdo a esta definición uno de los cuestionamientos a realizarse, se refiere al empleo de las ratios comúnmente utilizados para la evaluación de la rentabilidad, y analizar si son los mejores instrumentos para realizar la

evaluación de la rentabilidad o si por el contrario se poder hacer uso de otros tipos de alternativas de evaluación, como por ejemplo el alza de los precios de la acción dentro del mercado, etc.

- Tipos de rentabilidad

- a) Rentabilidad económica:

Según Economipedia (2015). La rentabilidad económica, se refiere al beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el crecimiento de la actividad de la organización con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.

Para realizar la evaluación de la rentabilidad económica de una organización se puede analizar por separado los rendimientos logrados a través de cada unidad pecuniaria conseguida. Mediante un tipo de indicador conocido como la rentabilidad sobre los activos (ROA), el cual se haya mediante el producto del margen de los beneficios obtenidos por la rotación del activo, es decir el margen que se obtiene de las ventas por la cantidad de la frecuencia con que se realizan las ventas de los bienes o servicios.

Calculo de la rentabilidad económica:

La fórmula para calcular la rentabilidad económica de una empresa es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad económica (ROI)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Dónde:

BAII: Beneficio antes de Intereses e Impuestos o Beneficio Bruto; aquel beneficio obtenido por la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica.

Activo Total: Se refiere a todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar una renta.

b) Rentabilidad financiera

Según los autores, Díaz y Esis (2012), Se denomina rentabilidad financiera - ROE (returnonequity), a la rentabilidad obtenida sobre el patrimonio de la empresa, definida como la evaluación realizada dentro de un periodo determinado de tiempo, del rendimiento generado sobre el patrimonio de la empresa; así mismo puede definirse como una evaluación financiera dirigida esencialmente a los empresarios o accionista de la empresa, convirtiéndose en el indicador más importante dentro de su crecimiento para los empresarios o accionista. Es por eso que una evaluación deficiente de la rentabilidad financiera genera limitaciones sobre la posibilidad de acceder a fondos propios de la empresa y por consiguiente también pueden ocasionar la restricción del financiamiento de terceros.

Evaluación de la rentabilidad financiera

Generalmente se expresa la rentabilidad como porcentaje a partir de la ratio:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos propios}}$$

III. HIPÓTESIS

3.1. Hipótesis General

De acuerdo a la problemática encontrada:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017?

Planteamos la siguiente hipótesis:

La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, contribuye en el desarrollo de las MYPE.

IV. METODOLOGÍA

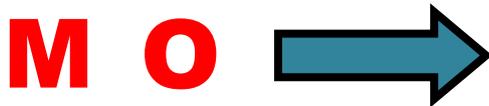
4.1. Diseño de la investigación

Para el presente estudio de investigación el diseño de investigación que se utilizó fue el de tipo descriptivo - no experimental de tipo transversal, de acuerdo a que solo se definió y analizo la variable, sin algún tipo de manipulación. Por otra parte, el estudio se realizó en un periodo determinado.

Según el autor Ramírez (2015), el diseño de investigación descriptiva involucra el registro, observación e interpretación de fenómenos de la realidad estudiada, mediante el estudio de sus procesos y la comprensión de los mismos, es decir se aplica a realidades de hecho, teniendo como característica principal la interpretación precisa del fenómeno en estudio.

El diseño de investigación transversal recolecta información en un tiempo definido, en un determinado periodo, tiene como objetivo principal describir las variables mediante el análisis de su alcance e interrelación en un periodo de tiempo determinado.

El diseño de la investigación se gráfica de la siguiente manera:



Donde:

M = Muestra

O = Observación

4.2. Población y Muestra

Población:

Nuestra población de estudio para el presente estudio de investigación estará constituida por 126 MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicados dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017.

Muestra:

De acuerdo con la población de estudio identificada, para la presente investigación, nuestra muestra estará constituida por 30 MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicadas dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017; convirtiéndose esta en una población muestral; en consecuencia, NO se utilizará ninguna técnica de selección.

Hernández (2013) define a la muestra como cantidad pequeña que es representativa del total, elegida al azar mediante el cual se puede determinar las características del grupo, cuando se estudia, analiza o experimenta.

4.3 Definición operacional de las variables en estudio

Tabla Nro. 1: Matriz de operacionalización de las variables financiamiento, capacitación, rentabilidad.

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Definición Operacional
FINANCIAMIENTO	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. (Ucha , 2009)	Tipo	Fuente	¿Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa?	Interna Externa
			Periodo	¿Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa?	Corto Plazo Largo Plazo
			Beneficios	¿Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa?	Si No
		Créditos	Tipo	¿A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa?	Consumo Hipotecario Comercial Personal Prendario
			Monto	¿Cuál fue el monto solicitado para el financiamiento de su empresa	< S/ 5,000.00 Entre S/6,000.00 y S/10,000.00 Entre S/11,000.00 y S/20,000.00 > S/20,000.00
			Importancia	¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?	Si No
			Estrategia	¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?	Si No
		Inversión	Asesoramiento	¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento?	Si No

CAPACITACIÓN	Es un proceso estructurado y organizado por medio del cual se suministra información y se proporcionan habilidades a una persona para que desempeñe a satisfacción un trabajo determinado (Guerrero, 2015)	Características	Tipos	¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?	Administración Apoyo Estrategia Recomendaciones Tecnología Ventas
			Técnicas	¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?	Capacitación en el trabajo Capacitación fuera del trabajo Capacitación presencial Capacitación no presencial Capacitación grupal Capacitación individual
		Reacciones	Objetivos	¿Cuál cree usted que es el objetivo principal al momento de realizar una capacitación al personal de su empresa?	Preparar al personal Proporcionar oportunidades para el desarrollo personal del personal Cambiar la actitud del personal Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados Mantener al personal permanentemente actualizados
			Metas	¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?	Si No
			Continuidad	¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?	Si No
		Resultados	Productividad	¿Observo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones	Si No
			Índices	¿Luego de la capacitación puedo apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?	Alta Media Baja

RENTABILIDAD

Capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. (Pena, 2013)	Factores	Financiamiento	¿Cree usted que el financiamiento obtenido para en su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?	Si No
		Ventas	¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?	Alta Media Baja
		Costos	¿Controla usted los costos fijos de su empresa en forma permanente?	Si No
	Estrategias	Calidad	¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?	Si No
		Variedad	¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?	Si No
		Inversión	¿Cada que periodo de tiempo realiza inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos por consiguiente incrementar la penetración en el mercado?	1 mes 2 meses 3 meses Mayor a los 3 meses

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica utilizada en el presente estudio de investigación fue la encuesta, para aplicar la encuesta se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado para realizar la recolección de la información; dentro del cuestionario estructurado las preguntas planteadas se encuentran debidamente formalizadas y estandarizadas. La elaboración del cuestionario se realizó utilizando preguntas cerradas.

Para el autor Arias (2013) las técnicas que utiliza un investigador, son el cumulo de estrategias necesarias empleadas para la recolección de datos de acorde con el estudio de investigación, así mismo define a los instrumentos de aplicación como la manera de emplear las estrategias de acuerdo a la técnica empleada en la investigación.

El procedimiento para la recolección de datos del presente estudio de investigación se desarrolló en tres etapas; en la primera etapa se realizó una charla informativa a toda la población muestral de estudio en donde se les dio conocer la finalidad del proyecto; en la segunda etapa se realizó una visita para recolectar información sobre los mínimos conocimientos que te tiene acerca del financiamiento, capacitación y rentabilidad de sus negocios; y en la tercera etapa se programó la visita para la aplicación del cuestionario y recojo de los datos respectivos, de acuerdo a la disponibilidad de los representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicadas dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017.

4.5. Plan de análisis

Dada la naturaleza no experimental de la presente investigación, del diseño y variables medidas, para el análisis y procesamiento de la información, se reunirá, presentará y resumirá los datos obtenidos, los mismos que serán estructurados e ingresados en una hoja de cálculo del programa MS-Excel 2013, con la finalidad de obtener los cuadros y gráficos de las variables en estudio, estableciendo las frecuencias y el análisis de distribución de las mismas.

Los resultados obtenidos del análisis de datos, se representarán en términos absolutos y en porcentajes, así también para realizar el análisis e interpretación de los datos, se utilizarán las técnicas propias de la estadística descriptiva, tomando como punto de referencia las frecuencias y porcentajes de las respuestas más significativas con relación a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías, que se encuentran ubicadas dentro del ámbito del distrito de Huaraz, 2017.

4.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables
	Objetivo general	Hipótesis General	Primera Variable:
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.	Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.	La caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, contribuye	Financiamiento Segunda Variable: Capacitación

del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017?	Objetivos específicos De acuerdo al planteamiento del objetivo general, se proponen los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.	en el desarrollo de las MYPE.	Segunda Variable: Rentabilidad
--	---	-------------------------------	-----------------------------------

4.7. Principios éticos

Durante el desarrollo de la presente investigación denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías del distrito de Huaraz – provincia de Huaraz; 2017., se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la Investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros

de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

Por otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de la o de las variables de investigación. Finalmente, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

5.1.1. Dimensión 1: Sobre el Financiamiento

Tabla 1

Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa.

Alternativas	n	%
Interna	4	13.33
Externa	26	86.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

Tabla 2

Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa.

Alternativas	n	%
Corto Plazo	20	66.67
Largo Plazo	10	33.33
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

Tabla 3

Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa.

Alternativas	n	%
Si	16	53.33
No	14	46.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

Tabla 4

A qué tipo de crédito accedió para el financiamiento de su empresa.

Alternativas	n	%
Consumo	13	43.33
Hipotecario	2	6.67
Comercial	12	40.00
Personal	3	10.00
Prendario	0	0.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

Tabla 5:

Cuál fue el monto solicitado para el financiamiento de su empresa.

Alternativas	N	%
< S/ 5,000.00	2	6.67
Entre S/6,000.00 y S/10,000.00	10	33.33
Entre S/11,000.00 y S/190,000.00	16	53.33
> S/20,000.00	2	6.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

Tabla 6:

Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa.

Alternativas	N	%
Si	25	83.33
No	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 7

Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa.

.Alternativas	n	%
Si	6	20.00
No	24	80.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz

5.1.2. Dimensión 2: Sobre la Capacitación

Tabla 8

Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento.

Alternativas	N	%
Si	6	20.00
No	24	80.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 9

Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa.

Alternativas	N	%
Administración	2	6.67
Apoyo	2	6.67
Estrategia	4	13.33
Recomendaciones	8	26.67
Tecnología	2	6.67
Ventas	12	40.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 10

Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación del personal de su empresa.

Alternativas	N	%
Capacitación en el trabajo	10	33.33
Capacitación fuera del trabajo	0	0.00
Capacitación presencial	5	16.67
Capacitación no presencial	0	0.00
Capacitación grupal	15	50.00
Capacitación individual	0	0.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 11

Cuál cree usted que es el objetivo principal al momento de realizar una capacitación para el personal de su empresa.

Alternativas	N	%
Preparar al personal	4	13.33
Proporcionar oportunidades para el desarrollo personal de sus empleados	2	6.67
Cambiar la actitud del personal	5	16.67
Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados	15	50.00
Mantener al personal permanentemente actualizados	4	13.33
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 12

Cree usted que alcanzó Metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa.

Alternativas	N	%
Si	25	83.33
No	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 13:

Cree usted que la empresa debe seguir ofreciendo Capacitaciones.

Alternativas	N	%
Si	25	83.33
No	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla14

Observó un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones.

Alternativas	N	%
Si	25	83.33
No	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 15:

Luego de la capacitación pueda apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa.

Alternativas	n	%
Alta	5	16.67
Media	20	66.67
Baja	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

5.1.3. Dimensión 3: Sobre la Rentabilidad.

Tabla 16

Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados.

Alternativas	n	%
Si	20	66.67
No	10	33.33
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 17

Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día.

Alternativas	N	%
Alta	5	16.67
Media	20	66.67
Baja	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 18

Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias.

Alternativas	N	%
Si	25	83.33
No	5	16.67
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 19

Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios que ofrecen a sus clientes.

Alternativas	n	%
Si	20	66.67
No	10	33.33
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

Tabla 20

Cada qué periodo de tiempo se debe realizar inversiones para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos en su empresa.

Alternativas	N	%
1 mes	0	0.00
2 meses	0	0.00
3 meses	0	0.00
Mayor a los 3 mes	30	100.00
Total	30	100.00

Fuente: Instrumento suministrado a los empresarios de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz.

5.2. Análisis de resultados

Nuestro estudio de investigación tuvo como objetivo principal, determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, con la finalidad de contribuir con el desarrollo y crecimiento de las MYPE, con tal propósito se aplicaron instrumentos para realizar la recolección de información relevantes sobre el conocimiento de los empresarios de acuerdo a las dimensiones planteadas sobre el financiamiento, capacitación y rentabilidad de sus empresas, de acuerdo a los resultados obtenidos a continuación es posible realizar el análisis de los resultados.

- Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 01: Financiamiento, en la tabla Nro. 1 se observa que el 13.33% de los encuestados afirman la fuente de financiamiento de su empresa fue de manera interna, mientras que un 86.67% fue de manera externa, resultados que se sustentan con los obtenidos por el autor Bustos (2013) que en su respectiva investigación de acuerdo con la dimensión en estudio, concluye que desarrollar una investigación en

la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las Mi PyME requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos, así mismo en la tabla Nro. 7 se observa que el 20.00% de los encuestados afirman que tiene conocimientos

y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa, mientras que un 80.00% no tiene conocimiento, ni hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento, resultados que concuerdan con los obtenidos por el autor Amadeo (2013) que en su investigación de acuerdo con la dimensión en estudio, concluye que frente a las necesidades de financiamiento, los encuestados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Lo que les permitió cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

- Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 02: Capacitación, en la tabla N° 8 se observa que solo el 20.00% de los encuestados si cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento, mientras que un 80.00% no cuenta con ningún tipo de asesoramiento, así mismo en la tabla N°. 10 se observa que el 50.00% de los encuestados prefieren utilizar la técnica de capacitación grupal para sus empleados, mientras que un 33.33% prefieren utilizar la técnica de capacitación en el mismo centro de trabajo y un 16.67% prefieren utilizar la técnica de capacitación presencial para sus empleados , resultados similares a los obtenidos por el autor Delgado (2014) en su investigación realizada de acuerdo a la dimensión en estudio, concluye que Alrededor del 30% de las empresas encuestadas realizan capacitación a su personal, ya sea de forma externa e interna. Sin embargo, un gran porcentaje (70%) hasta el momento no ha realizado ninguno tipo que capacitación. De las MYPE que realizan capacitaciones, la mayoría lo realiza de forma mensual o

semestral. Sin embargo, no llevan un control o un cronograma estricto, porque generalmente no se cumple con las fechas establecidas. Por otro lado, de las Mype que realizan capacitaciones (30%), alrededor del 50% de las Mype de VES realiza capacitaciones de manera interna, es decir, un trabajador que ya conoce cómo funciona la empresa y proceso, les enseña a los demás trabajadores de forma práctica, pero sin ningún tipo de especialización o técnica de enseñanza. El 46% realiza capacitaciones externas a través de instituciones educativas o CITEMADERA. Y solo el 4% realiza capacitaciones de ambos tipos. En la tabla Nro. 14 se observa que el 83.33% de los encuestados observo que, si hubo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones, mientras que un 16.67% no observo dicho aumento de productividad, resultados que son aproximados con los obtenidos por los Autores Silvestre y Centurión (2013) que en su respectiva investigación de acuerdo a la dimensión en estudio llegan a la conclusión que el 100 %, de los representantes legales de las MYPE considera que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.

- Sobre los resultados obtenidos de la dimensión 03: Rentabilidad, en la Tabla Nro. 16 se observa que el 66.67% de los encuestados creen que el financiamiento obtenido para en su empresa si fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, mientras que un 33.33% creen que el financiamiento obtenido para en su empresa no fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, resultados que son compatibles con los obtenidos por el Cochachin (2017) en su respectivo estudio de investigación de acuerdo a la dimensión en estudio, llegando a la conclusión que el 43% de los encuestados manifestó que la situación economía fue

muy buena, el 57% indico que si conto con recurso económico necesario, el 67% iniciaron con capital mayor de 10,000.00 nuevo soles, el 23% indico que se financiaron con capital propio.

VI. CONCLUSIONES

En base al análisis de los resultados obtenidos, se concluye que existe la necesidad de realizar la caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE, con la finalidad de contribuir con el desarrollo y crecimiento de las MYPE, debido a la necesidad de los empresarios de conocer sobre la importancia, ventajas y beneficios de implementar estos conocimientos para el desarrollo y crecimiento de su empresa. Interpretación que afirma con lo planteado en la hipótesis de nuestra investigación, sobre que la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, contribuye en el desarrollo de las MYPE; concluyendo que la hipótesis queda **aceptada**.

De acuerdo a las dimensiones planteadas podemos concluir que:

Acerca de la caracterización del financiamiento las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, el 86.67% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo; el 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa; el 53.33% de los empresarios piensan que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa; el 53.33% solicitó un monto entre S/ 11,000.00 y 19,000.00 de financiamiento; el 83.33% de los encuestados afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa y el 80.00% de los empresarios no tiene conocimiento, ni hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento.

Acerca de la caracterización de la capacitación en las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, el 80.00% de los

empresarios no cuenta con ningún tipo de asesoramiento sobre el manejo de sus empresas; el 40.00% de los empresarios cree que el tipo de capacitación sobre ventas es el más relevante para aplicarlo en su empresa; el 50.00% de los empresarios prefieren utilizar la técnica de capacitación grupal para sus empleados; el 50% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados; el 83.33% de los encuestados creen que, si alcanzaron sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa; el 83.33% de los empresarios creen que, si se debe seguir realizando las capacitaciones en su empresa; el 83.33% de los empresarios observo que, si hubo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones;

Acerca de la caracterización de la rentabilidad en las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017; el 66.67% de los empresarios observaron un nivel medio de mejora del desempeño del personal de su empresa luego de la capacitación; el 66.67% de los empresarios creen que el financiamiento obtenido para en su empresa si fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, el 66.67% de los encuestados afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel medio; el 83.33% de los empresarios si creen que la calidad de sus artículos influye en el comportamiento de sus ventas diarias; el 66.67% de los empresarios afirma que su empresa si cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad; el 100.00% de los encuestados afirman que el periodo de tiempo que realiza sus inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, son mayores a los 3 meses.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a los empresarios tener mayor información sobre los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado financiero, en la actualidad en la provincia de Huaraz se puede encontrar muchas instituciones financieras que cuentan con diferentes tipos de financiamiento de acuerdo a la necesidad de su negocio, para ello es necesario contar con ciertos requisitos para obtener un financiamiento, es por tal motivo que es muy importante tener la orientación de personas profesionales en el rubro, que les proporcionen información necesaria al momento de solicitar un financiamiento, los requisitos, montos necesarios y la forma correcta de cómo invertir el financiamiento obtenido.

Se recomienda estar en constante capacitación tanto los empresarios, como las personas que laboran en sus empresas, dado el constante crecimiento del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, ya que es importante mantenerse a la vanguardia en temas relacionados con su rubro, que les permita mantenerse competitivo dentro del mercado, así mismo es importante programar las capacitaciones, asesorándose por personas especializadas que le aseguren el óptimo resultado de las capacitaciones de acuerdo a metas y objetivos trazados.

Se recomienda estar en constante seguimiento de la rentabilidad de su empresa y en forma periódica, a través de los ratios financieros proporcionados por el profesional a cargo de la contabilidad de su empresa, ya que es una información muy importante para determinar el crecimiento de su empresa y relevante para la oportuna toma de decisiones por parte de la gerencia de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amadeo, A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (Tesis Maestría). Argentina: universidad Nacional de la Plata. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?sequence=3
- Arias, F. (2013). El proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica. 6a ed. Caracas: Episteme.
- Ávila, B. (2012). Proyecto de voluntariado para el fortalecimiento de las MYPE emprendiendo por amor a Honduras. (Tesis Maestría) Chile: Universidad de Chile. Recuperado de: <http://www.tesis.uchile.cl/handle/2250/102230>
- Aula Mass (2012). Tipos de financiamiento. Recuperado de: <http://aula.mass.pe/manual/tipos-de-financiamiento>
- Cobián, K.(2015). Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf;jsessionid=61A1D039582472E30A412CA347236BA4?sequence=1
- Cámara Santa Cruz de Tenerife (2014), Financiación Propia. Recuperado de: <http://www.creacionempresas.com/recursospara-la-empresa/financiacion-propia>
- Crespo, M. (2012). Financiamiento a Corto Plazo. Sitio: Academia Recuperado de: http://www.academia.edu/7734743/FINANCIAMIENTO_A_CORTO_PLAZO

- Cepeda M., Ferrer Y., Piñero T., Mireles D. (2012). Financiamiento a Largo Plazo. Sitio: Slideshare Recuperado de: <https://es.slideshare.net/mglogistica2011/financiamiento-a-largo-plazo-13555080>
- Colegio de Ingenieros Civiles del Guayas (1986), Administración Financiera de Empresas, Editada por el Centro de Actualización de Conocimientos. Guayaquil: Ecuador.
- Cochachin, M.(2017). Caracterización del Financiamiento de Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro-Boticas del Distrito de Independencia, 2015. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1529/FINANCIAMIENTO_MYPE_COCHACHIN_SANCHEZ_MIRELLA_KARINA.pdf?sequence=1
- Delgado, S. (2014). Propuesta de un Modelo de Capacitación para los trabajadores de las Mype asociadas dedicadas a la fabricación de muebles de madera de Villa El Salvador bajo un esquema de EFQM. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/322721/2/delgado_ls-pub-tesis.pdf
- Díaz M., Esis C. (2012). La rentabilidad y la efectividad de administrativa del servicio de transporte ejecutivo (VAN) del cliente petro regional del Lago. (Tesis de Grado) Maracibo: Universidad Rafael Urdaneta. Recuperado de: <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3301-12-04690.pdf>
- EmprendePyme (2017). Beneficios de la capacitación para las empresas. Sitio: EmprendePyme. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/beneficios-de-la-capacitacion-para-las-empresas.html>
- Economipedia (2015). Rentabilidad. Sitio: Economipedia. Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

- González, R. (2016). Caracterización del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad De Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz, 2014. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/388/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GONZALEZ_LUCERO_RAQUEL_GIOVANA.pdf?sequence=1
- Gallozo, D. (2017). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación y La Rentabilidad de Las Mype Sector Servicio Rubro Restaurantes En El Mercado Central De Huaraz, Periodo 2016. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1
- Galván B. (2015). Tipos de Capacitación. Sitio: blogspot Disponible en: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/tipos-de-capacitacion.html>
- Galván B. (2015). Importancia de la capacitación para las MyPE. Sitio: MUNDOMYPE. Recuperado de: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Guerrero J. (2015). Programa de Capacitación en Inteligencia Emocional con Técnicas Cognitivo-conductuales para los Directivos de Educación. Tesis Doctoral. Mérida: Venezuela.
- Hernández R. (2013) Metodología de la Investigación. 3a ed. México: Interamericana, editor. McGraw-Hill.
- Játiva F.(2013). Estudio de factibilidad económica para la producción de Gypsophila en la parroquia de El Quinche.(Tesis Doctoral). Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas.

- Kong J., Moreno J. (2014). Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las MYPE Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010 – 2012. (Tesis Pregrado). Lambayeque: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado de: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lanzagortamay J, (2015). La clasificación de los diferentes tipos de crédito. Sitio: El Economista Recuperado de: <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2015/05/04/clasificacion-diferentes-tipos-credito-i>
- Lujan A., Gálvez J. (2015). Sistema de intermediación financiero indirecto y su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Otuzco, provincia de Otuzco, Región La Libertad en el año 2013. (Tesis Pregrado) Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1518/1/Lujan_Gamboa_Intermediacion_Financiero_Indirecto.pdf
- Pena, J. (2013). Rentabilidad. Consultado el 7 de abril del 2017. Recuperado de: <https://jesuspena.wordpress.com/2013/03/02/rentabilidad/>
- Ponjuán, G. (2012). Introducción de las técnicas gerenciales en la práctica de las organizaciones de información. Recuperado de: <http://www.congreso-info.cu/Userfiles/File/Info/Info97/ponencias/187.Pdf>
- ProInversión (2015). MYPEqueña Empresa Crece: Guía para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de: <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
- Rivera, A. (2015). Definición de capacitación, adiestramiento y desarrollo. Recuperado de: <https://prezi.com/rwetqp0sa13e/32-definicion-de-capacitacion-adiestramiento-y-desarrollo/>

Rojas, J. (2015), Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina. (Tesis Maestría). Argentina: Universidad de Buenos Aires. Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf

Sánchez, B. (2017). Las MYPE En Perú. Su importancia y propuesta tributaria. Revista de Investigación UNMSM vol 25 N°48. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>

Silvestre K., Centurión R. (2013). Capacitación en las MYPE del sector comercio – rubro librerías, ciudad de. Santa, 2013. Chimbote: Universidad católica los ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables / article/ view/1100>

Santana Y. (2016). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, Año 2015. (Tesis Pregrado). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/994/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_SANTANA_ARRIETA_YARITZA_GUILL_JAKLIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

SUNARP (2012) Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. Sociedad Anónima-Constitución De Sociedad Anónima. Recuperado de: www.sunarp.gob.pe/Aten24h/pdf/Anexo02.pdf.

Ramírez A. (2015). Tipos de Investigación. Disponible desde: https://issuu.com/anaruthisabel/docs/tipos_de_investigaci_n_e4cba421f900b

ANEXOS

ANEXO NRO. 01: CUESTIONARIO

PROYECTO CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE HUARAZ – PROVINCIA DE HUARAZ; 2017.

Encuesta aplicada a los empresarios de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías del distrito de Huaraz – provincia de Huaraz; 2017.

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

SOBRE EL FINANCIAMIENTO:

1. ¿Cuál es la fuente del finaciamiento de su empresa?
 Interna
 Externa
2. ¿Cuál fue el plazo del fianacimiento de su empresa?
 Corto Plazo
 Largo Plazo
3. ¿Piensa usted que el tipo de finaciamiento externo es más beneficioso para su empresa?
 Si
 No
4. ¿A qué tipo de crédito accedio para el financiamiento de su empresa?
 Consumo
 Hipotecario
 Comercial
 Personal
 Prendario
5. ¿Cuál fue el monto solicitado para el financiamiento de su empresa?
 Si
 No
6. ¿Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa?
 Si
 No
7. ¿Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa?
 Si
 No

SOBRE LA CAPACITACIÓN:

8. ¿Cuenta con algún tipo de asesoramiento antes de realizar la inversión de su financiamiento?
- Administración
 - Apoyo
 - Estrategia
 - Recomendaciones
 - Tecnología
 - Ventas
9. ¿Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa?
- Capacitación en el trabajo
 - Capacitación fuera del trabajo
 - Capacitación presencial
 - Capacitación no presencial
 - Capacitación grupal
 - Capacitación individual
10. ¿Cuál es la técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación de su personal de su empresa?
- Preparar al personal
 - Proporcionar oportunidades para el desarrollo personal de sus empleados
 - Cambiar la actitud del personal
 - Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados
 - Mantener al personal permanentemente actualizados
11. ¿Cuál cree usted que es el objetivo principal al momento de realizar una capacitación al personal de su empresa?
- Si
 - No
12. ¿Cree usted que alcanzó sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa?
- Si
 - No
13. ¿Cree usted que la empresa debe seguir ofreciéndolo capacitaciones?
- Si
 - No
14. ¿Observo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones?
- Si
 - No
15. ¿Luego de la capacitación puedo apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa?

- Alta
- Media
- Baja

SOBRE LA RENTABILIDAD:

16. ¿Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados?
- Si
 - No
17. ¿Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día?
- Alta
 - Media
 - Baja
18. ¿Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias?
- Si
 - No
19. ¿Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios y sistema de personal para ofrecer a sus clientes?
- Si
 - No
20. ¿Cada que periodo de tiempo se debe realizar inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos por consiguiente incrementar la penetración en el mercado?
- 1 mes
 - 2 meses
 - 3 meses
 - Mayor a los 3 meses

ANEXO NRO. 02: FIGURAS

5.1.1. Dimensión 1: Sobre el Financiamiento

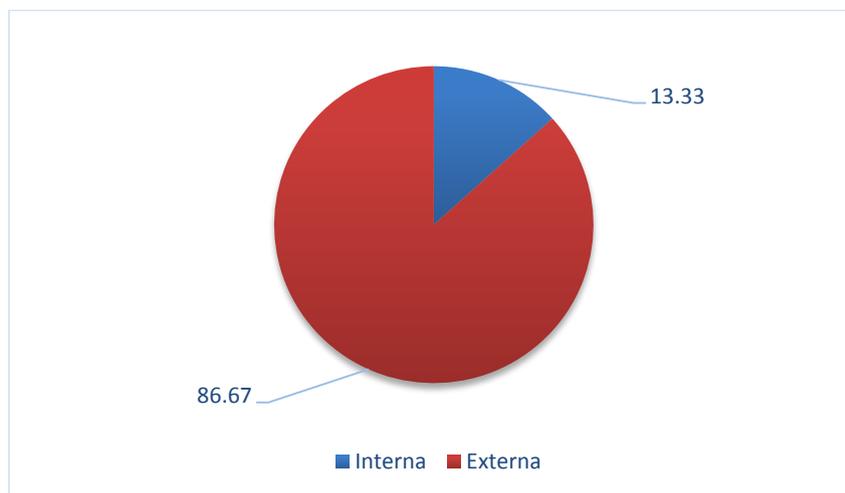


Figura 1: Cuál es la fuente del financiamiento de su empresa.
Fuente: Tabla 1

Interpretación:

En la Tabla y figura 1 observamos que el 13.33% de los empresarios afirman que la fuente de financiamiento de su empresa fue de forma interna, mientras que un 86.67% manifestó que acudió a fuentes externas.

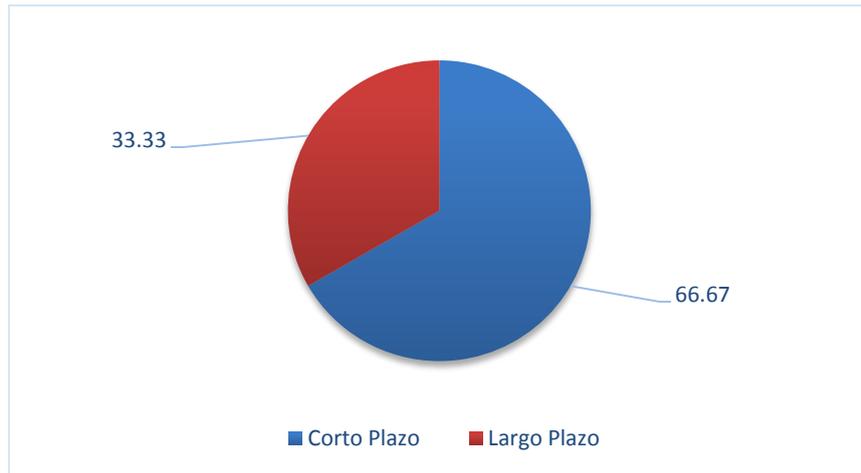


Figura 2: Cuál fue el plazo del financiamiento de su empresa.
Fuente: Tabla 2:

Interpretación:

En la Tabla y Figura. 2 observamos que el 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa, mientras que un 33.33% manifestó que lo obtuvieron a largo plazo.

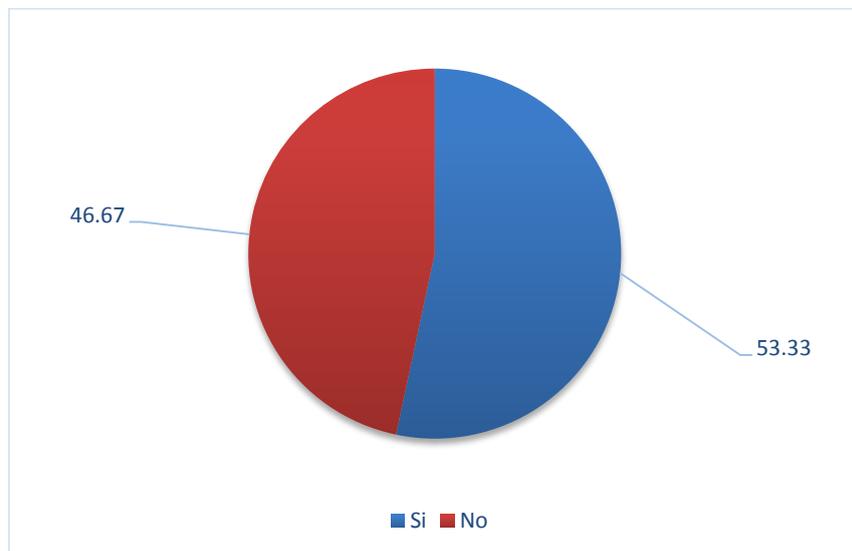


Figura 3: Piensa usted que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa
Fuente Tabla 3

Interpretación:

En la Tabla y figura 3 observamos que el 53.33% de los empresarios piensan que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso

para su empresa, mientras que un 46.67% piensa que no beneficia a su empresa.

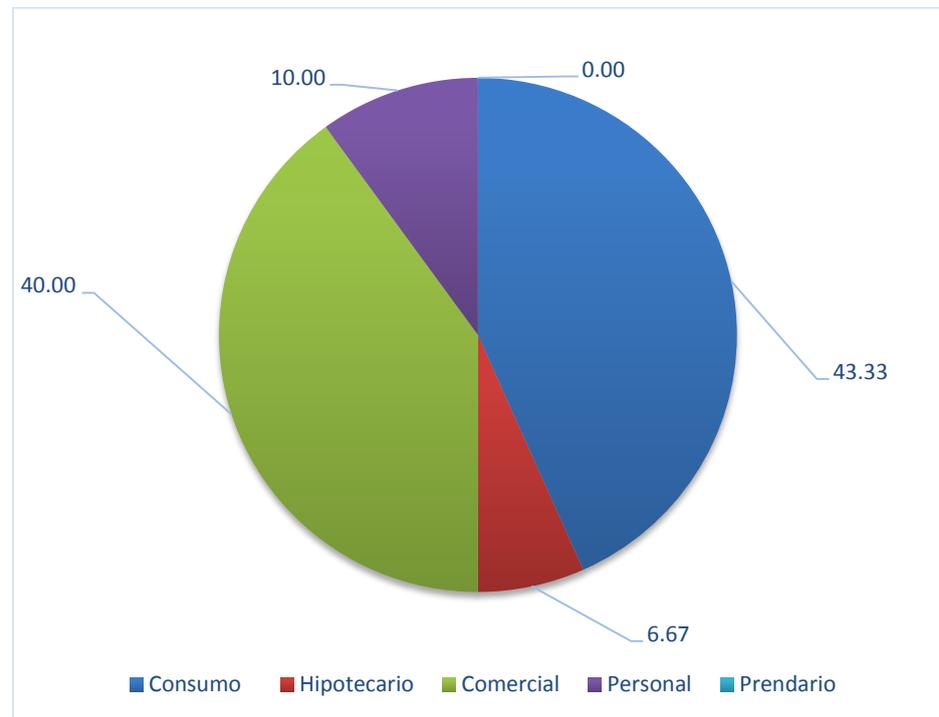


Figura 4:A qué tipo de crédito accedio para el financiamiento de su empresa
Fuente Tabla 4

Interpretación:

En la Tabla y figura 4 observamos que el 43.33% de los empresarios afirma que el tipo de crédito que acceden es el de consumo, asimismo un 40.00% de los empresarios acceden al tipo de crédito comercial y sólo un 6.67% de los empresarios acceden al tipo de crédito hipotecario y el 10% de los empresarios accedieron al financiamiento personal.

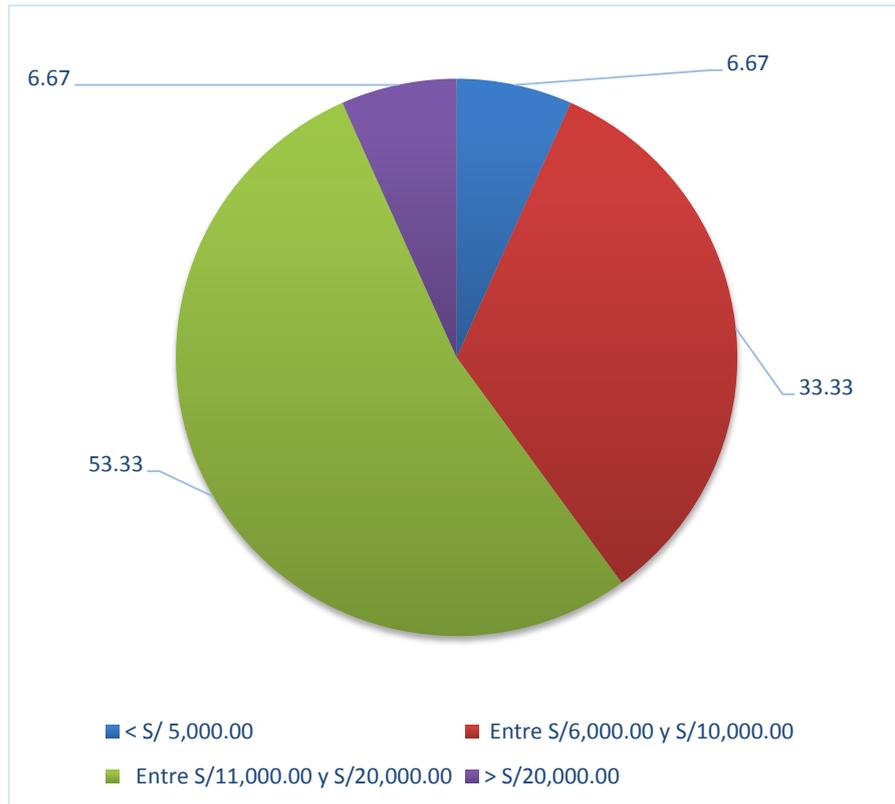


Figura 5: Cúal fue el monto solicitado para el financiamiento de su empresa

Fuente Tabla 5

Interpretación:

En la Tabla y figura 5 observamos que el 6.67% de los empresarios afirma que el monto solicitado para el financiamiento de su empresa su menor a S/ 5,000.00 soles, mientras que un 33.33% de los encuestados solicito entre S/ 6,000.00 y S/ 10,000.00 soles, así mismo el 53.33% solicito un monto entre S/ 11,000.00 y 20,000.00 y finalmente un 6.67% solicito un monto mayor a S/ 20,000.00.

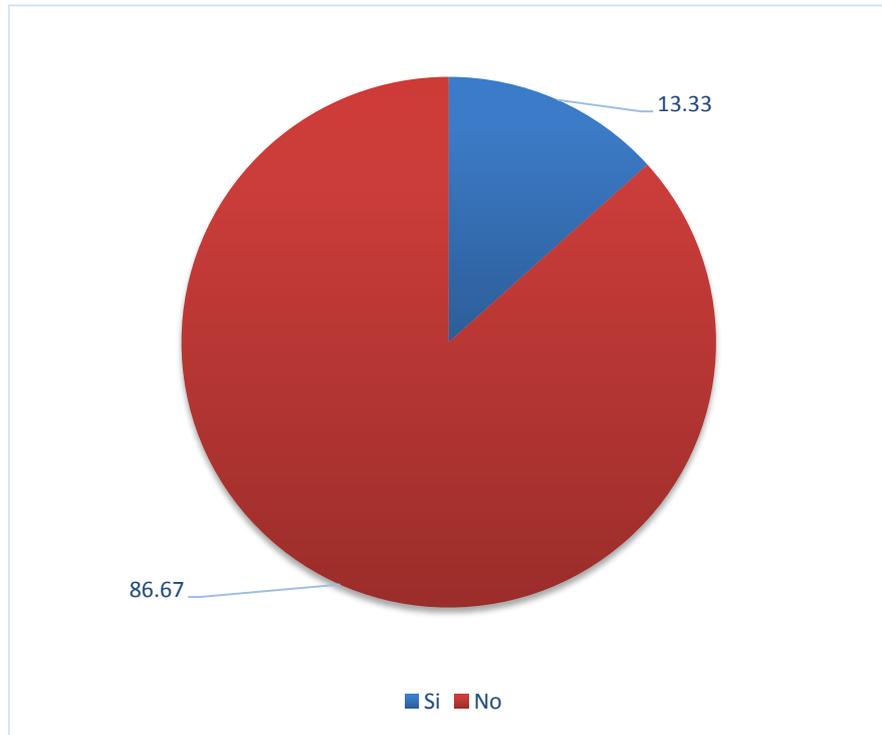


Figura 6: Cree usted que el acceso a un crédito es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa

Fuente Tabla 6

Interpretación:

En la Tabla y figura 6 observamos que el 83.33% de los empresarios afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa, mientras que un 16.67% manifestó que no es importante.

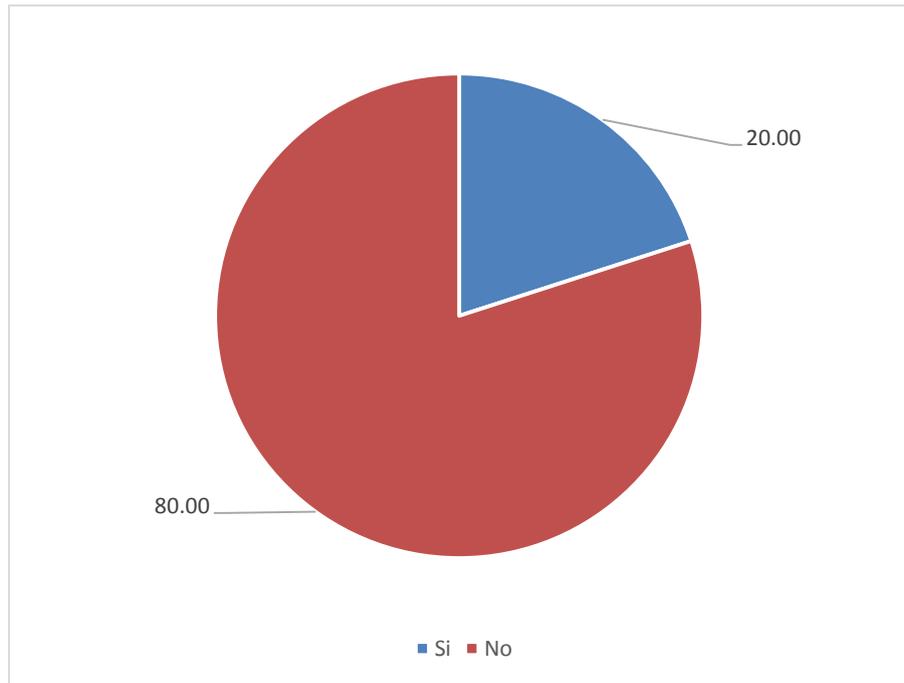


Figura 7: Tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa.

Fuente Tabla 7

Interpretación

En la Tabla y figura 7 observamos que el 20.00% de los empresarios afirman que tiene conocimientos y hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento para su empresa, mientras que un 80.00% manifestó que no tiene conocimiento, ni hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento.

5.1.2. Dimensión 2: Sobre la Capacitación

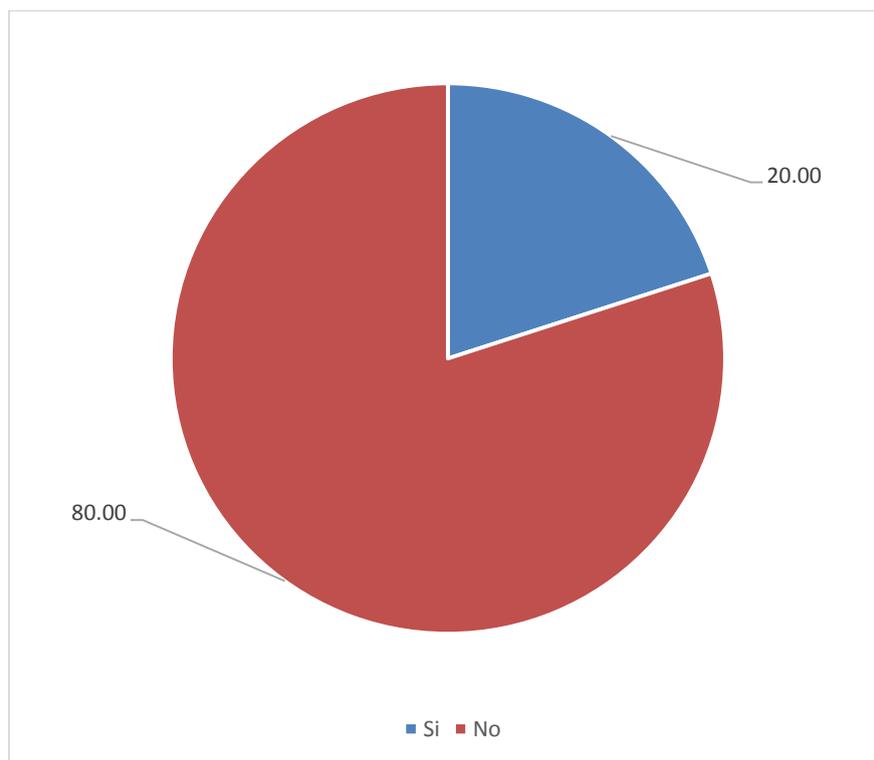


Figura 8: Cuenta con algún tipo de asesamiento antes de realizar la inversión de su financiamiento.

Fuente Tabla 8

Interpretación:

En la Tabla y figura 8 observamos que solo el 20.00% de los empresarios si cuenta con algún tipo de asesamiento antes de realizar la inversión de su financiamiento, mientras que un 80.00% manifiestan que no cuentan con ningún tipo de asesamiento.

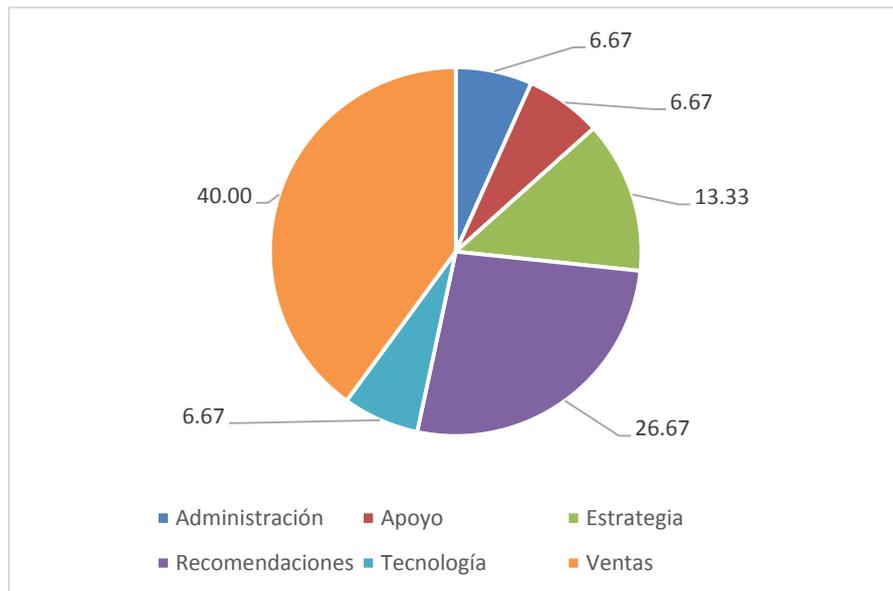


Figura 9: Cuál de los tipos de capacitación cree usted que es más relevante para aplicarlo en su empresa.

Fuente Tabla 9

Interpretación:

En la Tabla y figura 9 observamos que el 40.00% de los empresarios cree que el tipo de capacitación sobre ventas es el más relevante para aplicarlo en su empresa, mientras que un solo un 6.67% cree que el tipo de capacitación sobre tecnología sería el más relevante, el mismo porcentaje que coinciden con los tipos de capacitaciones en administración y apoyo. Así mismo un 13.33% señala que el más relevante es el tipo de capacitación sobre estrategias, mientras tanto el 26.67% manifiestan los empresarios el tipo de capacitación por recomendaciones.

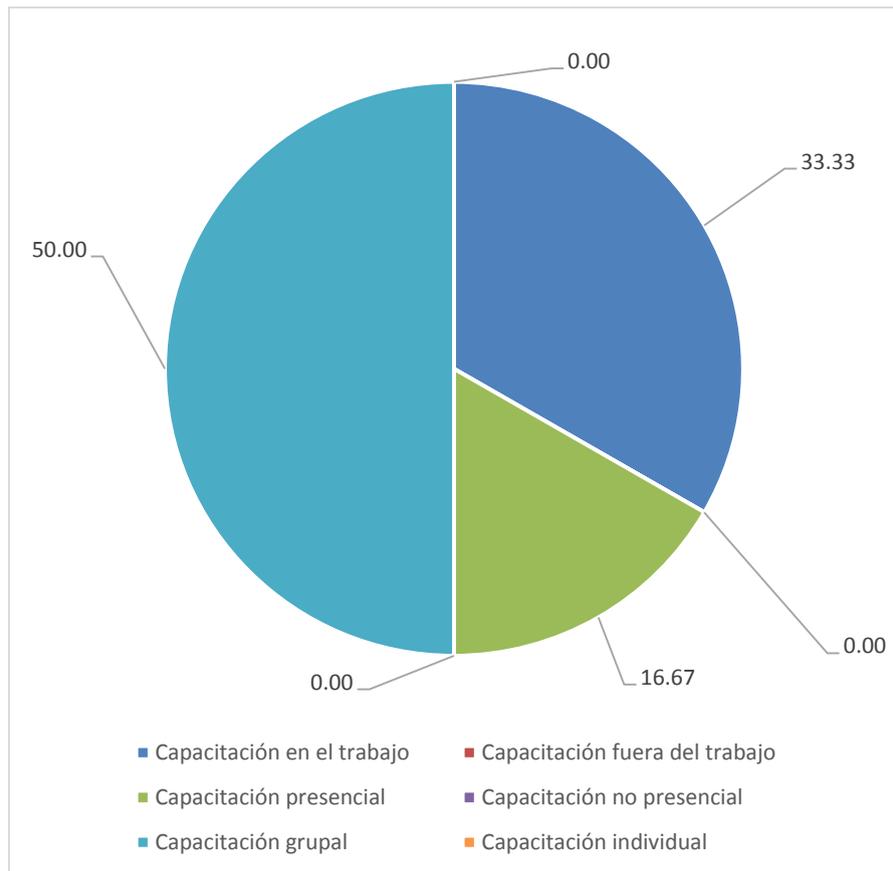


Figura 10: Cuál es la Técnica que prefiere utilizar para realizar la capacitación del personal de su empresa.

Fuente Tabla 10

Interpretación:

En la Tabla y figura 10 observamos que el 50.00% de los empresarios prefieren utilizar la técnica de capacitación grupal para sus empleados, mientras que un 33.33% prefieren utilizar la técnica de capacitación en el mismo centro de trabajo y un 16.67% prefieren utilizar la técnica de capacitación presencial para sus empleados.

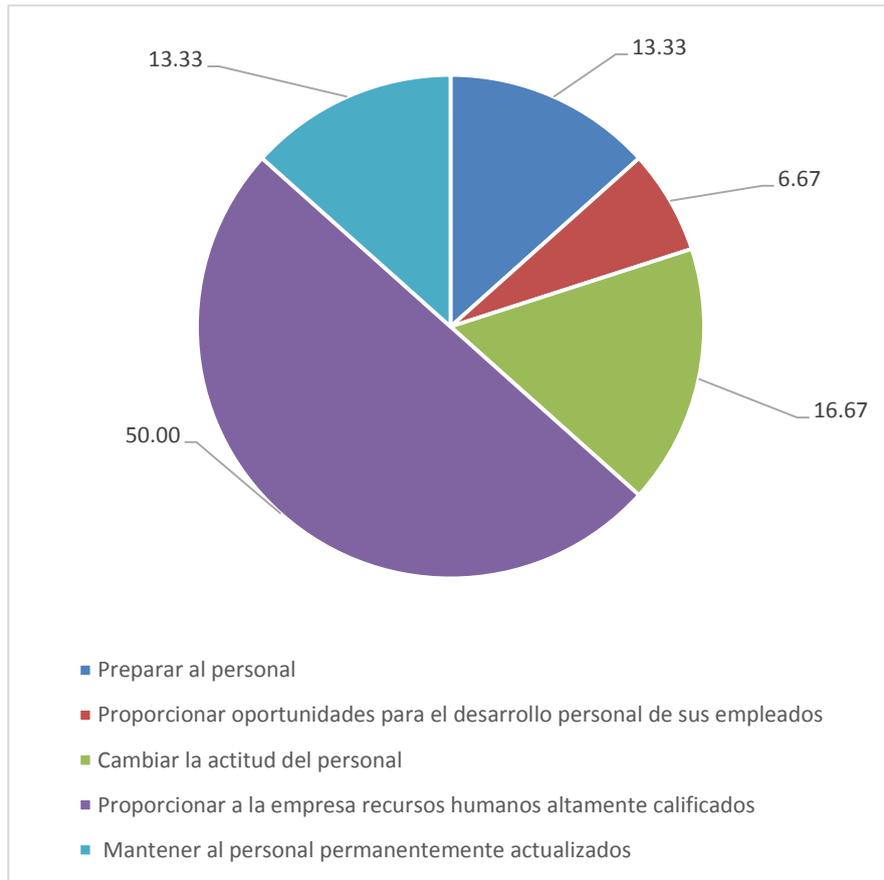


Figura 11: Cuál cree usted que es el Objetivo principal al momento de realizar una capacitación para el personal de su empresa.

Fuente Tabla 11

Interpretación:

En la Tabla y figura 11 observamos que el 50% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados, mientras que un 16.67% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el de Cambiar la actitud del personal, así mismo un 13.33% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el preparar al personal, mismo porcentaje que creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el de mantener al personal permanentemente actualizados y solo un 6.67% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el proporcionar oportunidades para el desarrollo personal de sus empleados.

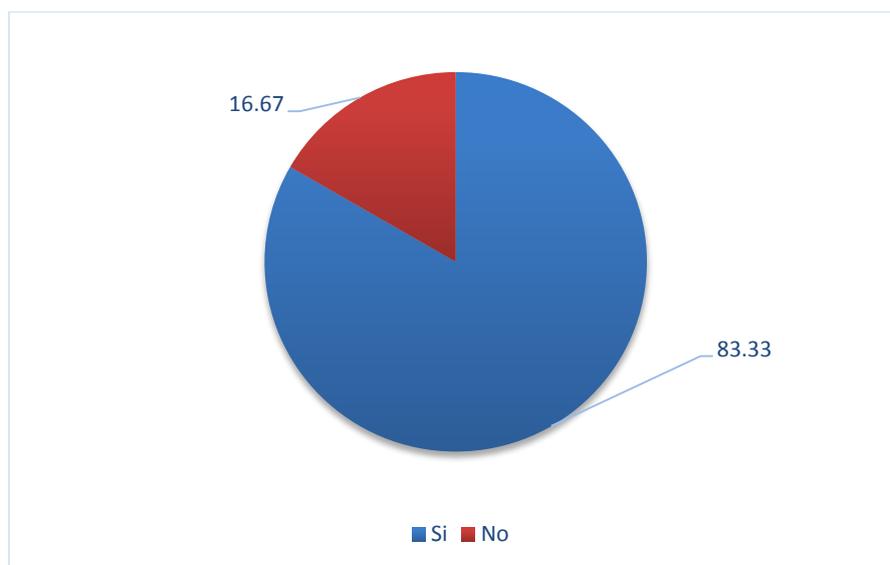


Figura 12: Cree usted que alcanzó Metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa.
Fuente Tabla 12

Interpretación:

En la Tabla y figura 12 observamos que el 83.33% de los empresarios creen que, si alcanzaron sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa, mientras que un 16.67% manifiestan que creen que no alcanzaron sus metas.

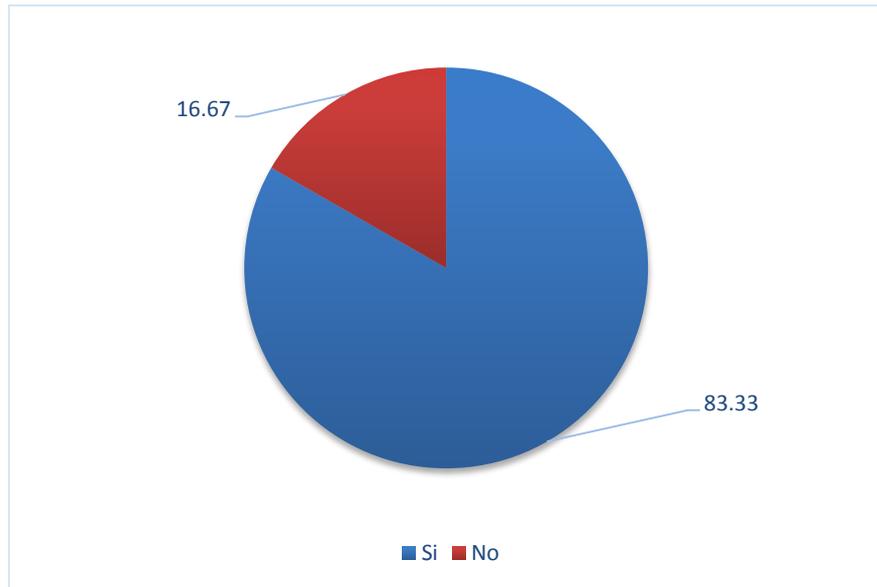


Figura. 13: Cree usted que la empresa debe seguir ofreciendo Capacitaciones

Fuente Tabla 13

Interpretación:

En la Tabla y figura 13 observamos que el 83.33% de los empresarios creen que, si se debe seguir realizando las capacitaciones en su empresa, mientras que un 16.67% manifiestan que creen que no se deben realizar más capacitaciones.

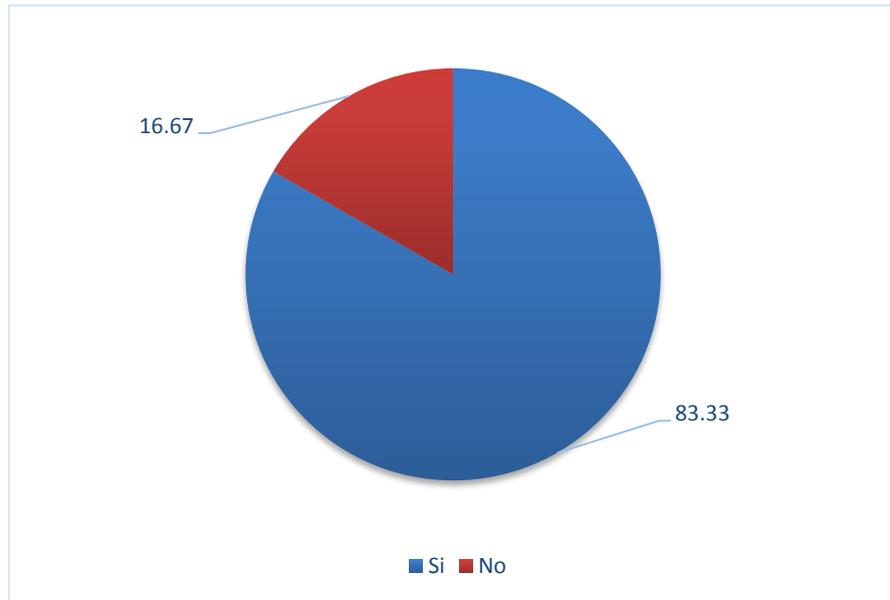


Figura14: Observó un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones.

Fuente Tabla 14

Interpretación:

En la Tabla y figura 14 observamos que el 83.33% de los empresarios observo que, si hubo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones, mientras que un 16.67% no observo dicho aumento de productividad

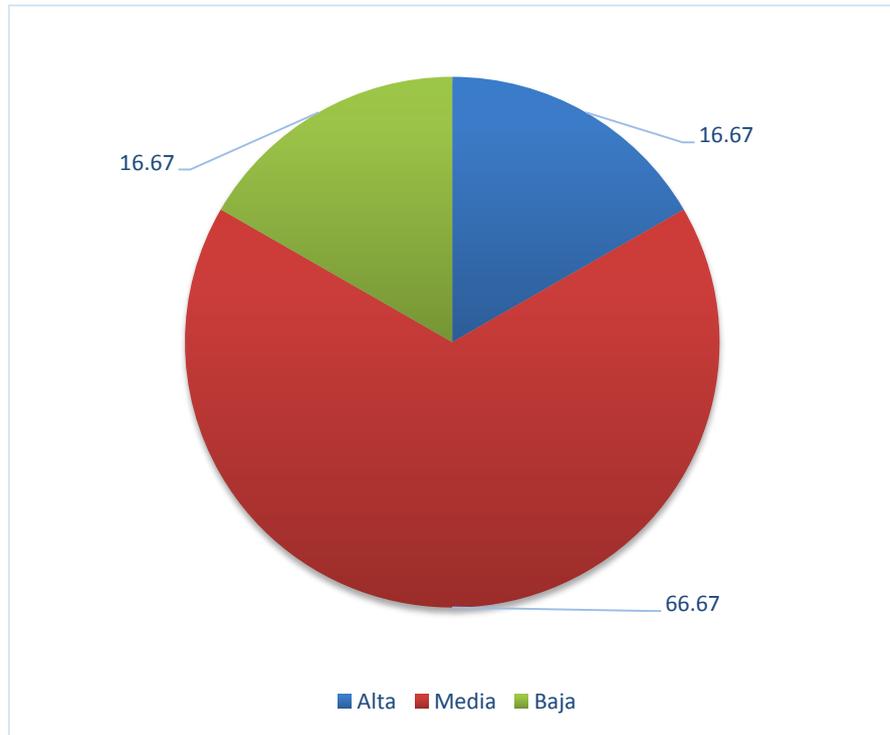


Figura 15: Luego de la capacitación pueda apreciar mejores índices en la evaluación del desempeño del personal de su empresa.

Fuente Tabla 15

Interpretación:

En la Tabla y figura 15 observamos que el 66.67% observó un nivel medio de mejora del desempeño del personal de su empresa luego de la capacitación, mientras que un 16.67% observó un nivel bajo, igual porcentaje para un nivel alto de mejora del desempeño del personal de su empresa luego de la capacitación.

5.1.3. Dimensión 3: Sobre la Rentabilidad.

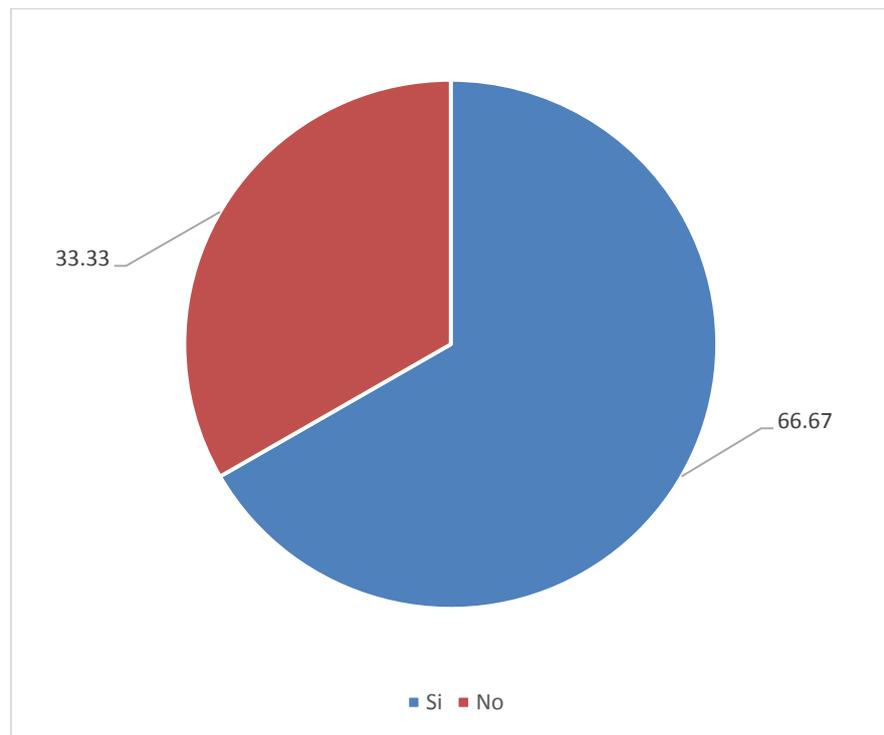


Figura 16: Cree usted que el financiamiento obtenido para su empresa fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados.
Fuente Tabla 16

Interpretación:

En la Tabla y figura 16 observamos que el 66.67% de los empresarios creen que el financiamiento obtenido para en su empresa si fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, mientras que un 33.33% creen que el financiamiento obtenido para en su empresa no fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados

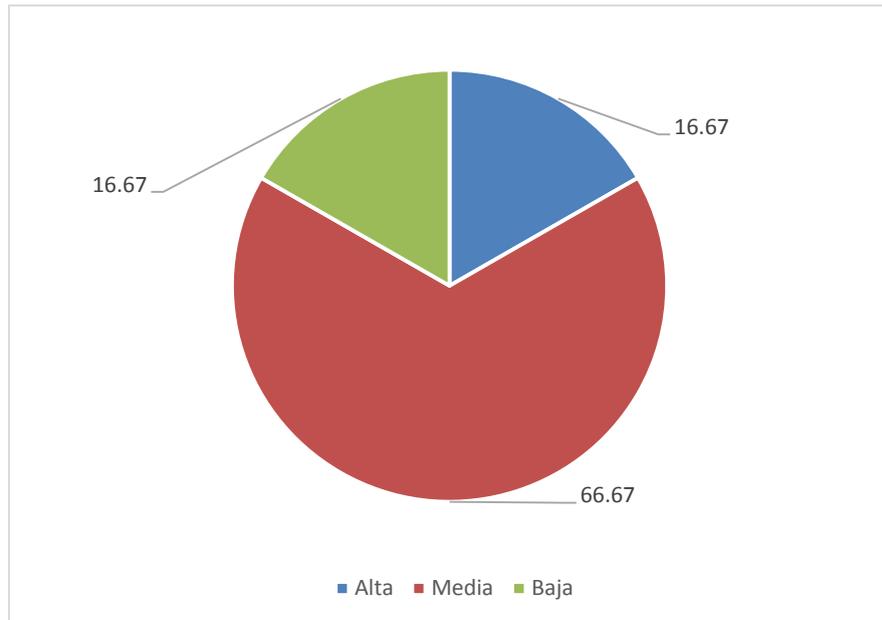


Figura 17: Cuál es el comportamiento de ventas en la empresa durante el día.

Fuente Tabla 17

Interpretación:

En la Tabla y figura 17 observamos que el 66.67% de los empresarios afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel medio, mientras que un 16.76% afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel alto, mismo porcentaje que se obtiene de los que afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel bajo.

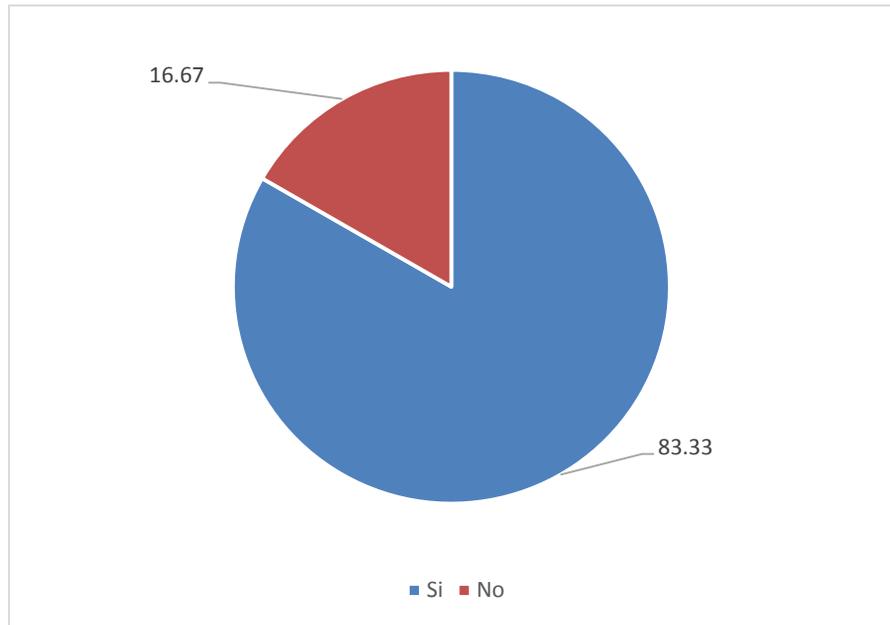


Figura 18: Cree que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento de sus ventas diarias

Fuente Tabla 18

Interpretación:

En la Tabla y figura 18 observamos que el 83.33% de los empresarios si creen que la calidad de sus artículos influye en el comportamiento se sus ventas diarias, mientras que un 16.67% no creen que la calidad de sus artículos influya en el comportamiento se sus ventas diarias

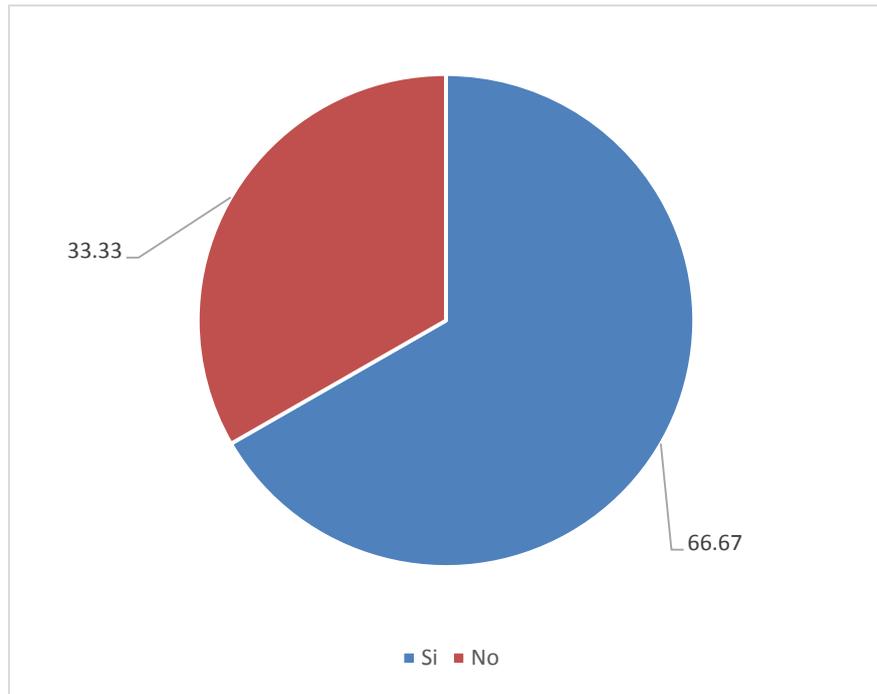


Figura 19: Su empresa cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios que ofrecen a sus clientes.

Fuente Tabla 19

Interpretación:

En la Tabla y figura. 19 observamos que el 66.67% de los empresarios afirma que su empresa si cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios para ofrecer a sus clientes, mientras que un 33.33% de los empresarios responden que su empresa no cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad, marcas y precios para ofrecer a sus clientes

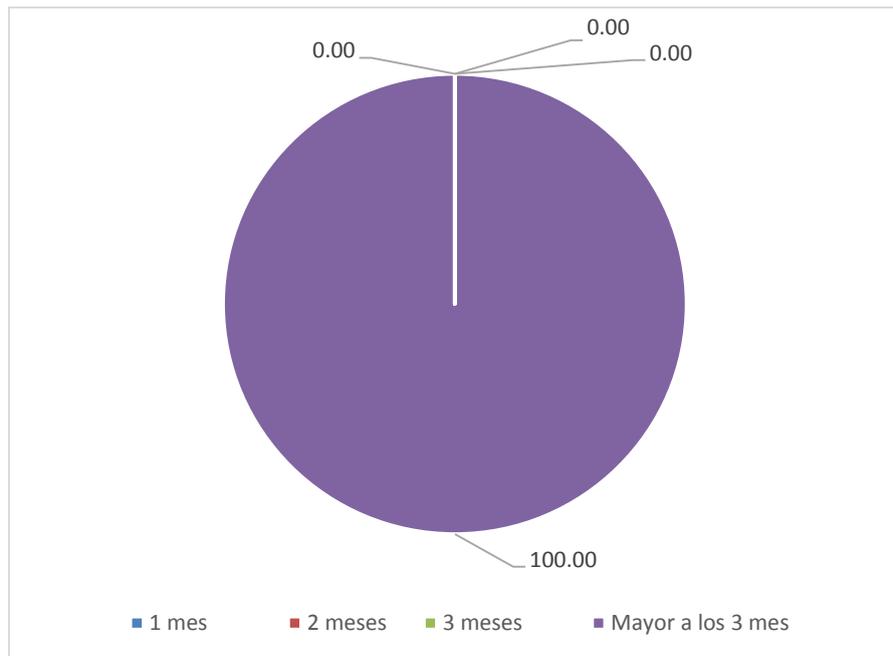


Figura 20: Cada qué periodo de tiempo se debe realizar inversiones para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos en su empresa.
Fuente Tabla 20

Interpretación:

En la Tabla y figura 20 observamos que el 100.00% de los empresarios afirman que el periodo de tiempo que realiza sus inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, son mayores a los 3 meses.

ANEXO NRO. 03: CUADRO DE VALIDACION

FORMATO DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Título de la Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017”.

Nombre del estudiante: Brayam Vega Balves

Experto: CARRASAL ESPINOZA KENNY LISSETTE

Instrumento: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa (x) en el casillero.

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades			X		
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.		X			
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.		X			
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.			X		
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)			X		
6	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular.		X			
7	Marco de referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.		X			
8	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.			X		
9	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado.			X		

Observaciones:

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Huaraz, 27 de febrero 2018



Firma del experto(a)

DNI 4271118

N° Mat. 06-2247

ANEXO NRO. 03: CUADRO DE VALIDACION

FORMATO DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Título de la Tesis: "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017".

Nombre del estudiante: Brayam Vega Balves

Experto: *C.P.E. Tahua Gómez Marlene Susy*

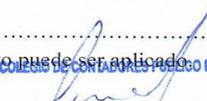
Instrumento: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa (x) en el casillero.

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades		X			
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.		X			
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.			X		
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.		X			
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)		X			
6	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular.		X			
7	Marco de referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.	X				
8	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.			X		
9	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado.		X			

Observaciones:

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Huaraz, *27.1.22.18*


COLEGIO DE CONTADORES PUBLICOS DE ANCASH
MARLENE SUSY TAHUA GOMEZ
 CONTADOR PUBLICO
 MAT. N°: *043420*
 Firma del experto(a)
 DNI *36654411*

ANEXO NRO. 03: CUADRO DE VALIDACION

FORMATO DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

Título de la Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017”.

Nombre del estudiante: **Brayam Vega Balves**

Experto:..... C.P.C. Cano Mejia Blademir.....

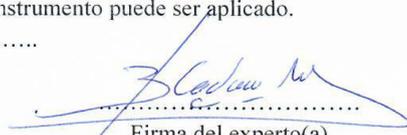
Instrumento: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa (x) en el casillero.

Nº	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades		X			
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.			X		
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.			X		
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.			X		
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)		X			
6	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas utilizando la técnica de lo general a lo particular.		X			
7	Marco de referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.	X				
8	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.		X			
9	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado.			X		

Observaciones:

.....
En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Huaraz 27/02/18.....



 Firma del experto(a)
 DNI 46068590
 HAT. N° 06-2894