



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO LIBRERÍAS DE LA PROVINCIA
DE HUARAZ, PERIODO 2016.**

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

AUTOR:

BACH. ADERLY EDUARDO CELIS JAMANCA

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ – PERU

2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO LIBRERÍAS DE LA
PROVINCIA DE HUARAZ, PERIODO 2016.**

Jurado evaluador de tesis

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Diaz

Miembro

Agradecimiento

A Dios, Padre y Amigo de quien solo podemos esperar momentos y situaciones que día a día nos hace más fuerte, quien acompaña nuestros pasos y está pendiente de cada cosa que hacemos, por darnos la fuerza y la convicción de seguir siempre adelante.

El presente trabajo de investigación fue realizado bajo el asesoramiento del Dr. CPC. Juan De Dios Suárez Sánchez, a quien expreso mi profundo agradecimiento, por haberme orientado, apoyado y corregido en mi labor científica con un interés y una entrega que ha sobrepasado todas las expectativas que como alumno deposité la confianza en su persona.

A la Universidad ULADECH - Católica, por haberme formado científica y humanitariamente en todo este tiempo, y también a los docentes que durante mi formación profesional me enseñaron sus sabios conocimientos.

Aderly Eduardo.

Dedicatoria

A mí mismo, por la perseverancia, la insistencia, la tenacidad y el valor de levantarme día a día ante las adversidades. Por mi lucha constante y nunca me dejé vencer durante todo este proceso logrando lo propuesto para culminar este informe de Tesis en mi carrera profesional.

A mis padres y hermanas que en todo momento me brindaron su apoyo incondicional y comprensión para hacer realidad mis objetivos y metas.

A mis compañeros y amigos que con su amistad me dieron momentos de alegría y recuerdos inolvidables, recuerdos que siempre llevaré conmigo, incluso cuando ya no podamos volver a estar juntos como lo estamos ahora.

Aderly Eduardo.

Resumen

La presente investigación tuvo como origen el siguiente problema: ¿cómo es el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, 2016?, Para dar respuesta al problema se planteó como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa y cualitativa y el nivel de investigación descriptivo, la técnica que se utilizó fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Para la realización de la encuesta se escogió una muestra dirigida de 15 Mype de rubro librerías; a quienes se aplicó un cuestionario de 15 preguntas. Se obtuvo los siguientes resultados: respecto al financiamiento; el 67% indicó que el tipo de financiamiento que utilizan es el financiamiento bancario, el 87% de los encuestados dijo haber recibido asesoría por un analista de crédito al momento de solicitar el financiamiento, el 67% se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, el 60% afirmó que si obtuvo préstamo para financiar su Mype. Respecto a la capacitación; el 67% indicó que como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa, el 80% de los trabajadores cumplen con los principios éticos que establece la empresa, el 67% afirmó que la capacitación para su personal es muy relevante para su Mype, el 80% nos mencionó que es fundamental que las Mype implementen la capacitación porque mejora el servicio de atención al cliente. Respecto a la rentabilidad, la rentabilidad sobre ventas muestra como índice el 3.27% esto significa que las librerías son rentables, en cuanto a la rentabilidad patrimonial se muestra como índice que fue de 3.96% y el 2.65% es el rentabilidad sobre activo de su micro empresa, por lo que puede realizar cualquier pago o deuda que tiene su negocio, y así poder obtener más mercaderías para su micro empresa. Finalmente se concluye que el financiamiento respondió favorablemente porque obtuvieron créditos de entidades financieras, respecto a la capacitación se debe crear programas de capacitación para poder facilitar el conocimiento de los nuevos métodos de enseñanza y respecto a la rentabilidad las librerías en la actualidad son rentables y sus ventas tienen aumentos significativos. **Palabras clave:** financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

Abstract

The present investigation had as its origin the following problem: how is the financing, training and profitability of the micro and small enterprises of the commerce sector bookstores of the province of Huaraz, 2016? To answer the problem, the objective was set general; describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mype of the commerce sector, bookstores in the province of Huaraz, 2016. The research was quantitative his qualitative and level of descriptive research, the technique used was the survey and his instrument was the questionnaire. For the realization of the survey a directed sample of 15 Mype of rubro bookshops was chosen; to whom a questionnaire of 15 questions was applied. The following results were obtained: regarding financing; 67% indicated that the type of financing they use is bank financing, 87% of respondents said they had received advice from a credit analyst at the time of requesting financing, 67% are satisfied with the interest rate charged for the credit obtained, 60% affirmed that if they obtained a loan to finance their Mype. Regarding training; 67% indicated that as an entrepreneur trains their workers in their microenterprise, 80% of workers comply with the ethical principles established by the company, 67% said that training for their personnel is very relevant to their Mype, the 80% mentioned that it is essential that the Mype implement the training because it improves the customer service. Regarding the profitability, the profitability on sales shows as an index the 3.27% this means that the bookstores are profitable, as for the patrimonial profitability it is shown as an index that was of 3.96% and the 2.65% is the profitability on asset of its micro company, so you can make any payment or debt that your business has, and thus be able to obtain more merchandise for your micro company. Finally, it is concluded that the financing responded favorably because they obtained credits from financial entities. Regarding the training, training programs should be created in order to facilitate the knowledge of the new teaching methods and regarding the profitability the bookstores are currently profitable and their Sales have significant increases. Keywords: financing, training, profitability.

Indicé

	Pág.
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice tabla y figura	ix
I. Introducción	1
II Revisión de literatura	9
2.1 Antecedentes	9
2.2 Bases teóricas	39
2.3 Marco Conceptual	43
III. Hipótesis	55
III. Metodología	56
4.1 Diseño de investigación	56
4.2 Población y muestra	57
4.3 Operacionalización de las variables	58
4.4 Técnicas e instrumentos	60
4.5 Plan de análisis	60
4.6 Matriz de consistencia	61
4.7 Principios éticos	62
V. Resultados	63
5.1 Resultados	63
5.2 Análisis de los resultados	66
VI. Conclusiones	76
VII. Recomendaciones	79
Referencias bibliográficas	81
Anexos	91

Índice de tablas y figuras

	Pág.
Tabla 01: Qué tipo de financiamiento utiliza para financiar su micro empresa.	92
Tabla 02: Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento de solicitar el financiamiento.	93
Tabla 03: Ud. Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito solicitado.	94
Tabla 04: Ud. Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa.	95
Tabla 05: Ud. Obtuvo el descuento cuando solicitó prestamos financiar su Micro empresa.	96
Tabla 06: Ud. Acudió a utilizar un crédito bancario para financiar su micro empresa.	97
Tabla 07: Usted como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa.	98
Tabla 08: Los trabajadores cumplen con los principios éticos establecidos en la empresa.	99
Tabla 09: Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa.	100
Tabla 10: Ud. Cree que la capacitación es fundamental para que se implemente dentro de su Micro empresa.	101
Tabla 11: Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales.	102

I. Introducción

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación que propone la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, la misma que está referido en la línea de investigación como tema sobre, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPE en el Perú, acogiéndose a lo establecido elegí como tema de investigación; caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la Provincia de Huaraz, periodo 2016.

En el ámbito internacional, las Micro y pequeñas empresas están calificadas como motores económicos y son considerados como uno de los principales aportadores a la economía internacional, según las últimas encuestas la liberación de los mercados y el avance de la globalización han permitido que las Micro y pequeñas empresas se planteen diversos temas, tales como la generación de empleo, para que mejore el rendimiento de habilidades del capital humano, el incremento de la producción particularmente tiene un crecimiento significativo.

Es así, que las micro y pequeñas empresas han crecido en los últimos años, y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local; según la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas en el país, y es el símbolo de camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento a las micro y pequeñas empresas es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades bancarias sino también por las instituciones del

Estado (Condemayta, 2009).

Fernández (2012) en su investigación sobre, las Micro y pequeñas empresas, indica que para contar con una visión de los problemas de acceso a fuentes de financiamiento de la Micro y pequeña empresa peruana, es menester (necesidad) a mencionar algunas barreras adicionales como solicitar préstamos de entidades financieras. En efecto, existen varios factores que limitan el acceso al financiamiento, sin dejar de mencionar que cuando la economía es inestable, los problemas de financiamiento y las incidencias desfavorables se acrecientan significativamente. Es en este momento que se valora más son los sistemas de garantía, no obstante que tiene una justificada, acertada y permanente presencia por la necesidad imperiosa de corregir una falla de mercado motivada por la aplicación de normas legales al ponderarse la garantía que resulta ser discriminatoria con relación a quienes no poseen adecuadas garantías reales para ofrecer a la banca tradicional.

Watson y Wilson (2002) estudiaron a las pequeñas y medianas empresas británicas y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por lo tanto, llegan a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

Es por ello que las instituciones bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y se ven rentables en cuanto al financiamiento que obtienen, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción; algunos bancos han

elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeña empresa puedan cubrir la demanda que no puede abastecer dentro del mercado. (Caballero, 2013).

La falta de financiamiento es una de las razones por las cuales las Micro y pequeñas empresas no se pueden expandir y no pueden realizar inversiones en tecnologías necesitan aumentar la eficiencia. El financiamiento para las micro y pequeñas empresas sigue siendo insuficiente en cuanto a la oferta de los productos y servicios financieros; el costo y el acceso al mismo se consideran como obstáculos clave, al igual que la falta de personal idóneo para desempeñar funciones financieras. Las restricciones que sufren las MYPE, al procurar acceder a financiamiento no se limitan exclusivamente a la disponibilidad de recursos financieros/liquidez en el mercado sino también a la aversión al riesgo y la falta de capacidad entre prestamistas y usuarios. Si bien las instituciones financieras consideran que las MYPE, constituyen un segmento del mercado en el que pueden ampliar su actividad de préstamo, aún carecen de los conocimientos adecuados para medir y llevar adelante este negocio en gran escala, como se evidencia en sus carteras de crédito. Los obstáculos que tienen los bancos para financiar a las micro y pequeñas empresas radican en su dificultad para medir la capacidad de pago, la ausencia de las garantías, y la dificultad para verificar la calidad o el valor de las garantías, etc. (García, 2011).

Gilberto (2009), refiere que las micro y pequeñas empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de

ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Toda empresa hoy en día necesita de recursos financieros para poder realizar sus actividades o para ampliarlas, el inicio de nuevos proyectos que implica una inversión para la empresa, por lo que también estas requieren de recursos financieros para que se puedan llevar a cabo e implementar más su negocio. En cualquier caso, los medios por los que una empresa consigue recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión sea está a corto, mediano o largo plazo, y de esta manera, puedan tener liquidez y solvencia. Al mismo tiempo, las empresas pueden actualizar sus instalaciones o darles mantenimiento así como también llevar a cabo la reposición necesaria y oportuna de sus activos fijos de la empresa, para que de esta forma se puedan tener mayores recursos para crecer dentro de su empresa. Sin embargo, antes de que se decida adquirir financiamiento, primero se debe analizar las necesidades de la empresa, para tomar como punto de partida y considerar, la política que tendrá la empresa en la utilización del crédito para no descuidar la situación financiera de esta, es recomendable que las inversiones a largo plazo sean financiados por pasivos a largo plazo en beneficio poder pagar en cuotas fijas, ya que estas empresas lo utilizarán en su favor, y en cuanto a corto plazo ya que si usan este medio para financiarse se pondrá en riesgo la liquidez para el pago de los pasivos inmediatos. También es recomendable que los pasivos a corto pasivo sean temporales.

En la actualidad el financiamiento continúa siendo uno de las principales dificultades para el desarrollo de las micro pequeñas empresas a nivel mundial,

muchas de las empresas no logran el acceso a condiciones formales de crédito, debido a los altos costos de tasa de interés, elevados colaterales y complejos, generados por problemas de información. Esto obliga a recurrir a fondos propios o de proveedores. El problema consiste que las PYME reciben financiamiento a menudo por qué no cuentan con instrumentos o plazos que respondan a sus necesidades, tales limitaciones son todavía más nítidas cuando se comparan con las condiciones que enfrentan las grandes empresas, que se benefician de un mejor y mayor acceso al crédito comercial. La ausencia de acceso al crédito en condiciones equitativas se ha transformado en otra fuente de desigualdad y de heterogeneidad estructural para el sector productivo de la región, representando un importante freno para el desarrollo.

Así mismo, la falta de capital, dificulta el acceso al crédito, limitando posibilidades de capacitación, el mínimo acceso a la información, restricciones de mercado, entre otros; con todas estas características y trabas a las mismas, las micro y pequeñas empresas se han convertido en negocios de subsistencia, sin capacidad de acumulación de riqueza, por tener equipos de trabajos simples y por compartir el propietario, por el desarrollo del trabajo con los subordinados. Por el bajo nivel de acondicionamiento tecnológico, dichos establecimientos solo tienen la capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo cual los coloca en un segmento inferior, con un margen limitado de utilidad para capitalización y crecimiento, lo que implica mantener sus ingresos en niveles de subsistencia. Para que las Micro y pequeñas empresas se puedan financiar mediante deudas debe tener la supervisión necesaria de un contador, pues este le ayudará a determinar la capacidad de liquidez y de pago de la empresa, pues el asunto en el financiamiento es delicado, ya que no es pedir por

pedir aunque sea necesario, sino el de ver si la empresa podrá devolver el préstamo y pagar los intereses.

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la actualidad es importante con el fin de que el administrador o propietarios puedan contar con un presupuesto y al invertir en su micro empresa puede contar con un presupuesto y al invertir en su micro empresa puedan obtener rentabilidad sostenible en el tiempo determinado, según las características de marketing que pueda utilizar en beneficio de su Micro empresa. El 55% de micro y pequeñas empresas de la actualidad informan que el financiamiento contribuyó a elevar su rentabilidad en el transcurso de 3 años hasta convertirse en pequeña empresa en los mercados.

Ante las frecuentes observaciones de la realidad problemática que existe dentro de las librerías en la Provincia de Huaraz, se crearon en mí una inquietud científica de conocer los niveles de rentabilidad y si esta rentabilidad es producto del financiamiento bancario que reciben los micro empresarios, si estos reciben capacitación cuando solicitan el financiamiento y si realmente los micro empresarios también capacitan a sus trabajadores. Por estas razones y previo diálogo con los propietarios y trabajadores de los establecimientos, se decidió realizar el estudio. Y el enunciado de problema de la investigación se planteó de la siguiente manera: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, período 2016? Para responder dicho problema se planteó el siguiente objetivo general; describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librerías, en la provincia de Huaraz período 2016. Y para poder conseguir el

objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos.

Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro librería en la provincia de Huaraz, período 2016

Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio rubro librería en la provincia de Huaraz, período 2016.

Analizar las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, período 2016.

Para otorgar rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples los aportes de varios autores relacionados con el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio. **Huamán (2014)** en su tesis titulada como: el financiamiento y la rentabilidad en la MYPE del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012 La investigación tuvo como objetivo general determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El tipo de investigación Fue cuantitativa -descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 Micro y pequeñas empresas de una población de 15 a quienes se les aplico un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo el 33% utilizó el crédito comercial con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente las conclusiones fue la mayoría de las Micro y pequeñas

empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal.

Para la presente investigación se utilizó como tipo de investigación cuantitativa y cualitativa, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño fue no experimental, por qué no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población muestral estuvo conformada por 15 representantes legales del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y también se utilizó como instrumento el cuestionario.

Finalmente la investigación se justifica por qué las principales características nos permitirán conocer a nivel exploratorio y descriptivo del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz. Así mismo, la investigación también se justifica porqué nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en dicho estudio.

Y también el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de comercio en la provincia de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos.

II. Revisión de la literatura

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

Guzmán (2014) en su tesis titulada sobre: fondos para el financiamiento del micro y pequeñas empresas de la republica dominicana. Cuyo objetivo fue identificar nuevas oportunidades de intervención a través de las cuales se añada valor a las políticas y proyectos. Obtuvo como resultados para su tesis, el estudio registro un crecimiento promedio de 4,9% si bien fue superior al promedio latinoamericano (3%), fue significativamente menor al registrado entre 2013- 2012 (7,8%). Este cambio en la dinámica de crecimiento del país se debió en buena medida en cambio en el contexto internacional ocasionado por la crisis financiera global caracterizado por un bajo crecimiento en las economías desarrolladas en estados unidos, que constituye no solo el primer destino de las exportaciones del país, sino también la principal fuente de flujos de ingresos por remesas y turismo. Enfatizan en que las pequeñas y medianas empresas enfrentan mayores obstáculos que las demás firmas, lo que en un mercado imperfecto y ausencia de una intervención, les impediría desarrollar sus potencialidades. En efecto la encuesta realizada por estos autores a propietarios de pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana, las Micro pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) suponen el 97% de las empresas del país, generando 57% del empleo (Ministerio de Industria y Comercio).

Días (2006) en su tesis sobre: Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima – México. Tuvo como objetivo analizar las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas

manufactureras del Municipio de Colima – México. Los métodos que utilizó fue de tipo mixto, de nivel descriptivo, diseño no experimental, en la cual se propuso como objetivo analizar las necesidades de financiamiento de las MYPE sector manufactura en el municipio de Colima, para identificar las principales fuentes de financiamiento, caracterizar cualitativa y cuantitativamente las exigencias financieras de las empresas, de los resultados obtenidos manifiesta que las fuentes de financiamiento de las MYPE manufactureras del municipio de Colima, en orden de importancia, el 60% de las empresas; responde que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, le sigue la banca comercial un 17%, los prestamos familiares, recursos propios y clientes el 17% y finalmente, la banca de desarrollo y las cajas de ahorro con un 3% cada una. Lo cual es preocupante, porqué sin el financiamiento de los proveedores las empresas manufactureras se verían en problemas para producir toda vez que son dependientes de los que se encargan de abastecerlos con la materia prima, además, por lo que se limitan a tener solo proveedores que les den crédito y no se tiene la posibilidad de obtener proveedores que les ofrezcan precio, producto y servicio.

Gonzales (2013) en su tesis titulada: El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el Municipio de Querétaro – México. Tuvo como objetivo general; conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las MYPE del sector comercio en el municipio de Querétaro - México. El estudio se centra del paradigma cuantitativo, optó por éste método debido a la naturaleza fue descriptiva la investigación, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos. Los resultados obtenidos indican que seis de cada análisis de datos numéricos. Los

resultados obtenidos indican que seis de cada 10 locatarios manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y cuatro de cada 10 obtuvieron créditos para el negocio, seis de cada 10 solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro del negocio, así como también tres de cada 10 de los encuestados no obtuvieron financiamientos personales y únicamente dos de cada 10 manifestaron no haber recurrido a ningún tipo de financiamiento. Asimismo se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mi Pymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las Mype para desarrollarse.

2.1.2 Nacionales

Silva (2014) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2013. Tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de muebles de estilo de madera de la Ciudad de Pucallpa, periodo 2013. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de encuestados recibieron financiamiento de entidades bancarias y usureros y el 50% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% manifestó que

su personal sí recibió capacitación; el 100% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación sí es una inversión. Concluye que los micro empresarios acudieron solicitar préstamos para su micro empresa y también recibieron capacitación antes de recibir el crédito.

Seminario (2015) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurant - pollerías, de la ciudad de Piura, 2014. Tuvo como objetivo general, Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro restaurant - pollerías, de la ciudad de Piura, 2014”. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 30 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia conformada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados: el 60% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 60% invirtieron para el mejoramiento y/o ampliación del local. El 50% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, El 20% recibieron cuatro cursos, el 80% mencionan que la capacitación al personal es una inversión, El 60% capacitó a los trabajadores en el tema de prestación mejor servicio al cliente. El 70% afirmó que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 90% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas. Llega a concluir que los micro empresarios utilizan financiamiento de entidades financieras y terceros para financiar su micro empresa y también reciben capacitación antes de solicitar el crédito.

Vega (2011) en su tesis titulada sobre; Análisis del financiamiento para las MYPE en la región Piura. Tuvo como objetivo general determinar el análisis del financiamiento para las MYPE en la región Piura. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, en la cual concluye que las micro y pequeñas empresas en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú, así mismo manifiesta que esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad; las cajas municipales de ahorro y crédito se han constituido en las principales instituciones financieras de las provincias, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las cajas municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la banca y las cajas municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicio de transporte, etc.

Cáceres (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa-Región Arequipa, período 2008-2009. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de

Chiva, provincia de Callosa-región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son de sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción superior; respecto al perfil de las Micro y pequeñas empresas, el 90% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. Respecto al financiamiento: El 70% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros, con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las Micro y pequeñas empresas solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las Micro y pequeñas empresas recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Concluye que los micro empresarios acuden a los créditos financieros para obtener el préstamo y lo créditos que reciben lo utilizan como capital de trabajo ya que ayuda a mejorar la rentabilidad de su micro empresa.

Rojas (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2009-2010. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió a una población muestral de 5 Micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Micro y pequeñas empresas: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; así como, el 100% son de sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: El 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 60% posee dos trabajadores permanentes y el 60% tienen un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de encuestados recibieron financiamiento de entidades bancarias y usureros y el 50% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% manifestó que su personal sí recibió capacitación; el 100% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación sí es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestó que la

rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años. Concluye que el financiamiento obtenido favorece a los micro empresarios porque les ayuda crecer, y el crédito que obtienen lo manejan para capacitar a sus trabajadores y también para que tengan buenos resultados en la rentabilidad, generar ganancias y así hacer crecer más su negocio.

Gamarra (2011) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, período 2009-2010. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, se llevó a cabo en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Micro y pequeñas empresas: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 50% son del sexo masculino y el 60% tienen grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: el 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 40% posee más de tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% del financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades no bancarias y en los años 2009 y 2010, el 80% invirtieron sus créditos en activos fijos. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% recibieron dos

capacitaciones en los dos últimos años; el 90% de su personal si ha recibido capacitación; el 100% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 100% declararon que sí considera que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 50% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Llega a la conclusion que los micro empresarios acudieron en las entidades no bancarias a solicitar préstamo y ese financiamiento obtenido lo invirtieron como capital de trabajo, pero los micro empresarios afirman que no reciben capacitación en las entidades financieras cuando solicitan prestamos, y el financiamiento que obtuvo si mejoró la rentabilidad.

Martínez (2012) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector industrial rubro compras - venta de café del distrito del Cercado de la provincia de Sapito de la región Junín, período 2009 – 2010. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector industrial - rubro compra-venta de café del distrito del Cercado, provincia de Sapito de la región Junín, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: en el año 2010 y 2011, el 40% y 50% manifestaron que recibieron más de S/.10,000.00 nuevo soles; el 60% solicitaron crédito de la entidad no bancaria; el 80% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 100% de los encuestados manifestaron que el microcrédito financiero

que obtuvieron contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de sus empresas. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 80% no recibió capacitación previa para la administración del crédito financiero; Así mismo, las principales características de las Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: El 30% manifestaron que tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 90% poseen de dos a siete trabajadores dentro de su empresas; el 67% tienen más de tres cursos de capacitación; el 60% manifestó que la capacitación si es relevante para sus empresas y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. Llegando a la conclusion, los Micro empresarios reciben créditos de entidades financieras y lo invierten en capital de trabajo para poder fortalecer su negocio y obtener una buena utilidad a largo plazo.

Córdova (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 6 MYPE de una población de 12 empresas del sector comercio del rubro librerías de la ciudad de Paita; a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto al financiamiento: El 100% de los administradores dijeron que el tipo de financiamiento para el capital de las MYPE del sector comercio en el rubro librerías

es a través de entidades financieras, habiendo recibido el crédito solicitado, el cual contribuyó a solucionar problemas de liquidez. Respecto a la capacitación: El 66.67% de los trabajadores la capacitación es por cuenta de la empresa y el 33.33% es por cuenta del mismo trabajador. Asimismo El 50% del personal de las MYPE participaron en un curso de capacitación y el 100% de los empresarios encuestados dicen que la capacitación sí mejora el rendimiento de sus trabajadores y la competitividad. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 66.66% de los empresarios dice que la rentabilidad obtenida en su empresa ha incrementado sus activos y que las políticas de las transacciones de las entidades financieras si está motivando el incremento de rentabilidad de sus MYPE. Concluye que el financiamiento de las micro empresas es con entidades financieras y obtienen financiamiento a largo plazo con la finalidad de pagar a cuotas pequeñas los préstamos y su negocio es rentable gracias al financiamiento que obtienen e incide en la rentabilidad de manera correcta.

2.1.3 Regionales

Ponte (2015) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro restaurantes de Sihuas, periodo 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE, sector comercio rubro restaurantes de Sihuas, periodo 2013. La investigación fue de tipo cualitativa, de nivel descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPE de una Población de 20, a la cual se aplicó un cuestionario de 30 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Referente a la MYPE y representante Legal, el 60% tienen más de 5 años de antigüedad, el 60% son de sexo masculino. Respecto al Financiamiento: El 80% de las MYPE recibieron de

entidades financieras. Respecto a la Capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPE, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, Respecto a la Rentabilidad: El 100% de las MYPE encuestadas manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa. Concluyendo: La mayoría de los representantes de las MYPE, el 60% son de sexo masculino, de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de entidades financieras.

Melgarejo (2015) en su tesis titulada sobre: el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeña empresa del sector servició, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Cuyo objetivo fue determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servició, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014. La investigación fue descriptiva simple no experimental y transversal, se definieron y operacionalizaron las variables, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados; el 84% cumplieron con la prevención de fondos para financiar su MYPE, el 60% advirtieron la negociación que hicieron con la entidad financiera, el 75% pagaban puntualmente el financiamiento de su MYPE, el 72% utilizaron el financiamiento de corto plazo, el 82% recurrieron a los bancos para solicitar su financiamiento, el 84% percibían la rentabilidad económica y otro 81% la rentabilidad financiera, el 66% analizaban la estructura financiera de su MYPE, el 75% tuvieron rentabilidad económica como producto de margen y rotación de sus utilidades, el 75% realizaron la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 66% afirmaron realizar el apalancamiento financiero cada 6 meses. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña

empresa del sector servició, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores.

Jara (2013) en su titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el rubro Librerías del periodo 2010-2011. Fue de tipo descriptiva y para su desarrollo se tomó una muestra de 14 Micro y pequeñas empresas de una población de 24 empresas del sector Librerías a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas mediante la técnica de la encuesta. Los principales resultados que se obtuvieron fueron los siguientes: En referente al financiamiento: el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, igual porcentaje prefiere solicitar su crédito a las entidades del sector no bancario, el 14.3% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario siendo el 100% de Banco Continental, mientras que el 50% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario correspondiendo a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa y el 35.7% para Edyficar y el 57.2% invirtió su crédito recibido en capital de trabajo. Referente a la capacitación: El 85.7% no recibió capacitación antes de solicitar su crédito a las entidades financieras, el 7.15% recibió capacitación en Inversión del Crédito y Manejo Empresarial, se capacitaron en el año 2010, el 71.4% considera que la capacitación si es una inversión. En lo que respecta a la rentabilidad: el 85.7% de los micro empresarios

encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron su rentabilidad, igual porcentaje opina que su rentabilidad mejoró en los últimos dos años y el 14.3% dijo que su rentabilidad había disminuido.

Zagarra (2013) en su tesis sobre: caracterización del financiamiento y la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mype del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. La investigación fue no experimental-transversal-descriptivo. Además la población estuvo conformada por 05 Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, siendo el 100% la muestra a la cual se le aplicó un cuestionario estructurado de 18 preguntas con respecto a las variables en estudio, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto al representante legal: 1) el 60% tiene edad promedio entre 31 a 40 años, 2) el 100% son del sexo masculino, 3) el 60% tiene un estado civil de conviviente, 4) el 60% tiene estudios secundarios, 5) el 100% ocupa el cargo de administrador en su MYPE, 6) el 60% tiene entre 6 a 10 años de tiempo en el desempeño del cargo. Respecto a la MYPE: 1) el 60% tiene entre 1 a 20 años de permanencia de actividad y rubro de la MYPE, 2) el 100% son formales, 3) el 60% tiene trabajadores permanentes en la MYPE, 4) el 100% formó la MYPE para obtener ganancias, 5) el 100% no formó la MYPE para dar empleo a la familia. Respecto al financiamiento: 1) el 100% no solicito crédito financiero para los años 2009 y 2010, 2) el 80% no considera que el crédito financiero mejore la rentabilidad de su empresa, 3) el 60% no recurre al financiamiento informal. Respecto a la capacitación: 1) el 100% de los representantes legales si se ha capacitado en los años

2009 y 2010, 2) el 100% de los representantes legales considera a la capacitación como significado de inversión, 3) el 60% capacitó en los años 2009 y 2010 al personal de la empresa, 4) el 100% afirma que mejoró la rentabilidad con la capacitación al personal de la empresa.

Yovera (2014) en su tesis titulada sobre: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 Micro y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio, la muestra no aleatoria por conveniencia estuvo representada por 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios las Micro y pequeñas empresas: el 100% son adultos, el 70% son de sexo masculino y el 40% tiene estudios superiores universitario completo, el 100% se dedica al negocio por más de 02 años y el 80% de las Micro y pequeñas empresas se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: manifestaron que el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo crédito de entidades no bancarias, siendo invertida el 70% en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: manifestaron que un 40% recibió capacitación antes de recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad.

Agreda (2013) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del Distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro Comercializadoras de útiles de oficina del Distrito de Chimbote, Periodo 2011 - 2012. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPE de una población de 20 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 39 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 50% son del sexo masculino, el 30% tienen estudios superiores no universitario completa y el 80% son casados. Respecto a las características de las MYPE: el 90% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 20% tienen dos trabajadores permanente, el 50% tienen de 3 a más trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 100% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades no bancarias, en el año 2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, sin embargo posterior al crédito el 30% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 30%. Por otro lado el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100%

manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 100% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Liñán (2014) en su investigación denominada: el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. Tuvo como objetivo general describir el financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPE del Distrito de Sihuas, período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los gestores financieros de la entidad tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. Entre las conclusiones puedo afirmar que es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios. Finalmente; la influencia de los créditos pymes en las empresas MYPE de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya no son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas

de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

Gómez (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios - Rubro Restaurantes del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPE de una población de 18 empresas del sector Servicio – Rubro Restaurantes, en el Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, Periodo 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas según edad promedio de 45 años. Respecto al financiamiento, El 100% de las MYPE encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y El 60% de los microempresarios encuestados invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% los microempresarios encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación, Respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: Que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas

a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Paredes (2014) en su tesis: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del Distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. Tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del Distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Obtuvo como resultados: respecto al financiamiento de las MYPE, el 100% de los representantes legales solicitaron financiamiento, el 70% de los encuestados durante los años 2010 y 2011, recibió el crédito solicitado, mientras que un 30% no recibió ningún crédito. Asimismo un 40% de gerentes propietarios, recibieron créditos financieros más de 3 veces en los años 2010 y 2011, un 30% de 1 a 2 veces, mientras que el 30% no opinó. Un 50% de los microempresarios obtuvieron crédito de una entidad bancaria (BCP, Continental y Scotiabank), un 20% de una entidad no bancaria (Cajas Municipales), Mientras que un 30% no opino. Por otro lado un 60% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron para su propio capital de trabajo, el 10% para el mejoramiento y ampliación de local, mientras que un 30% no opino. Asimismo el 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el crédito financiero obtenido ayudo a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados, mientras que el 30% no opino. Finalmente llego a la conclusion que la mayoría de los micro empresarios accedió a los préstamos de entidades financieras también se observó que

solicitan más de 2 veces créditos y el crédito obtenido destinan para capital de trabajo, para mejoramiento y/o ampliación de local y otros que no opinan.

Otiniano (2015) en su trabajo de investigación denominada: Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote, periodo 2012 ; la cual es presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote , sede central; correspondiente a la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas y perteneciente a la escuela profesional de Contabilidad, donde establece como objetivo principal en identificar la importancia del apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, para contra restar la competencia de los grandes supermercados llegados a nuestra ciudad periodo 2012. El tipo y nivel de investigación que se ha plasmado en este trabajo es la revisión bibliográfica y documental, del enfoque cualitativo y el nivel descriptivo simple, diseño de la investigación empleada es el uso de la técnica de revisión documental y bibliográfica, para lo cual no se ha presenciado ninguna población, ni muestra, por ser una investigación del tipo de diseño la cual es por revisión documentaria. El principal resultado es que para poder ayudar a estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes y que puedan soportar esta competencia que tienen por los grandes supermercados se requiere brindar apoyo financiero en modalidades de financiamientos y asesoramiento. La principal conclusión para que estos pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes puedan subsistir y hacer frente a esta gran amenaza y poder lograr salir a delante para mantenerse en el mercado, es necesario recurrir a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivos en el mercado.

Pino (2013) en su tesis investigo sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva siendo 10 Mype como muestra de en forma dirigida a quien se le aplicó un cuestionario de 40 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto de los empresarios de las MYPES: El 90% de los encuestados son de edad adulta, el 70% son sexo masculino y el 50% tiene superior universitario completa y el 50% son convivientes: Respecto a las características de las MYPES: En cuanto a ello se destaca que el 90% de las mismas están más de tres años en el sector y rubro, el 100% es formal, y solo el 50% tiene 3 trabajadores permanentes y el 40% tiene 2 trabajadores eventuales, con un 90% que fue creada para obtener ganancias: Respecto del financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron al financiamiento, sus Mype tienes las siguientes características: El 100% financio su actividad productiva con financiamiento de tercero para el negocios, de los cuales el 80% recurrió a entidades bancarias, en el año 2010 60% fue de corto plazo, mientras en el año 2011 el 70% fue de corto plazo respectivamente, del cual el 80% invirtió en Capital de trabajo: Respecto de la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron de la capacitación, sus Mype tienes las siguientes características: Solo el 20% recibió capacitación para el otorgamiento para el crédito financiero, de los cuales solo

recibieron 1 solo curso cada microempresario en el año 2011, siendo Inversión del Crédito Financiero y Manejo empresarial respectivamente, considerando que el 90% considera a la capacitación como una inversión para la empresa: Respecto de la rentabilidad: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus Mype tienen las siguientes características: El 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos 2 años.

Blas (2013) en su trabajo de investigación de: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio en el rubro Venta de Muebles de melamina del Distrito de Chimbote. Se ha desarrollado utilizando la investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, representando un 70% de población conformada por 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% de los encuestados son jóvenes, el 70% tienen el grado de instrucción de secundaria y el 80% es de sexo masculino. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la competitividad: El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener conocimiento sobre la

competitividad y lo aplica en sus empresas mejorando su competitividad por el financiamiento recibido. Llegando a la siguiente conclusión: De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas jóvenes ya que sus edades oscilan entre 26 y 44 años, teniendo grado de instrucción secundaria y son de sexo masculino. En el año 2011 la gran parte de los empresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y los demás dijeron que utilizaron en la compra de activos fijos. La mayor parte representantes legales de las Mypes encuestados saben lo que es competitividad, pero solo una buena cantidad de ellos dicen aplicarla en su negocio. La misma que da respuesta a los resultados.

Aguirre (2013) en su tesis investigó: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de insumos agrícolas - distrito de Chimbote, 2011-2012. Tuvo como objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. La investigación fue de tipo cuantitativo y descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 8 Mype de una Población de 15 del sector Comercio de Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Respecto al Financiamiento: El 100% recibió crédito para financiar su actividad de parte de entidades bancarias y mediante crédito de sus proveedores, el 63% invirtió el crédito obtenido como capital de trabajo.

2.1.4 Locales

Henostroza (2015) en su tesis sobre: el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Huaraz, 2014. Cuyo objetivo fue: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad en la MYPE sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Huaraz en el 2014, tipo de investigación cuantitativo de nivel descriptivo; diseño de investigación descriptivo simple no experimental transversal población 46 participantes y muestra 22 propietarios gerentes y/o administradores de MYPE de ferreterías, técnica encuesta, instrumento cuestionario estructurado. Resultados: Respecto al financiamiento: el 64% de encuestados que recurrieron al financiamiento con prestamistas, el 64% que adquirirían mercaderías con crédito comercial, el 55% que solicitaron financiamiento a corto plazo, el 64% que financiaron su MYPE con crédito a largo plazo y el 91% que hicieron préstamos en soles. Respecto a la rentabilidad: el 82% de encuestados que afirmaron que su MYPE tenía rentabilidad económica, el 68% que opinaron que su MYPE tenía rentabilidad financiera; el 59% opinaron que la participación en el mercado produce mayor rentabilidad, el 64% que afirmaron que la tasa de crecimiento del mercado ayuda a crecer más a su MYPE, el 77% afirmaron que la calidad de su producto generaba mayor rentabilidad, el 82% opinaron que el financiamiento obtenido influyó en la rentabilidad de su MYPE y el 68% opinaron que su MYPE tenía solvencia financiera. Se concluye que se ha determinado las características del financiamiento y la rentabilidad en la MYPE sector comercio rubro ferretería en la ciudad de Huaraz en el 2014; de acuerdo a los resultados empíricos y teóricos obtenidos se puede afirmar que el financiamiento a incidido

directamente en la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el 2014.

Huamán (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad en la Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012. Tuvo como objetivo general determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012 El tipo de investigación fue cuantitativa - descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 Micro y pequeñas empresas de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 40% del personal administrativo tenían de 20 a 29 años; el 67% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino el 47% de las Micro y pequeñas empresas tenían nivel tecnológico; el 27% son licenciados en administración, en cuanto a las formas de financiamiento el 76% fue a corto plazo; el 33% utilizó el crédito comercial; con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario; el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal.

Estrada (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servició - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las

principales características del financiamiento y la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Sihuas – Ancash periodo 2011 - 2012. La investigación fue No experimental - transversal – descriptivo – cuantitativo, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 05 Mype de una población de 05, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario; el 20% no bancario; el 40% no opina y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan para mantenimiento y ampliación del local; el 20% como capital de trabajo y el 20% no especifican. En cuanto a la capacitación, el 80% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor porcentaje de ingresos económicos para las Micro y pequeñas empresas. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y aproximadamente el 100% de las mismas, sí capacitan a su personal así como el 80% en atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y el 60% de los que solicitaron préstamo invierten en mantenimiento y ampliación para la mejora del local, estas acciones de inversión en la construcción del local va mejorar progresivamente la calidad del local, con adecuados ambientes para que el cliente se sienta cómodo y satisfecho con una infraestructura dotada de todo los servicios completos.

Cochachin (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE en el sector servicio rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancash. Cuyo objetivo fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. La muestra estuvo conformada por 37 empresarios, de los cuales se redujo a 35, por qué no realizó ningún préstamo. Se les aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte turístico de Huaraz a través de la técnica de la encuesta. Resultados: El 76% contaban con edades de 25 a 39 años; el 78% varones, el 41% tenían de 6 a 10 años de funcionamiento de su empresa; el 95% solicitó crédito, el 55% solicitó el crédito en Entidad Bancaria de los cuales al 57% le otorgo el crédito, el 43% solicitó crédito 3 veces en el año 2012, el 37% declaró que tuvo un margen de ganancia del 15%, el 77% tuvieron fuentes externas de financiamiento, el 57% lograron financiamiento del Banco de la Nación, el 64% de la Caja Rural Trujillo, el 46% fue a corto plazo, el 37% se prestó de 3 a 5 años, el 40% se prestó de más de 12,000 nuevos soles; aunque un 52% afirman que el interés es alto, el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2012 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero. Conclusión: Se ha determinado que el financiamiento incide directamente en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz. El 40% de microempresarios obtuvieron créditos de más de 12,000 soles y 31% entre 10,000 a 12,000 nuevos soles (Tabla N° 15). El 77% que perciben que su rentabilidad fue mayor en el año 2012 (Tabla N° 18); y el 71% tienen una mejor percepción sobre la rentabilidad empresarial generado por el financiamiento Bancario y no Bancario (Tabla N° 19).

Por su parte Córdova (2015) en su trabajo de titulación denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servició, rubro transportes de residuos sólidos peligrosos del distrito de Independencia – provincia de Huaraz, periodo 2014 , la cual fue presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, para la Escuela Profesional de Contabilidad, donde establece como objetivo general en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servició; rubro transportes de residuos sólidos del distrito de independencia – Huaraz, periodo 2014, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental descriptivo y la población estuvo conformado por 12 Micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servició, la muestra que se selecciona es el total de población y en las cuales se obtiene estos resultados Respecto a los empresarios de las MYPE, el 67% de representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos, el 75% son del sexo masculino y el 25% son del sexo femenino; además, solo el 8% tiene grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE, el 25% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 75% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento el 60% de las MYPE financian con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 58% recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 17% no recibió; y el 25% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 50% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 33% no lo sabe y el 17% no precisa y se llegan a las siguientes conclusiones que el financiamiento son de corto plazo para atender gastos corrientes y de largo plazo

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

Según Robles (2015) en su tesis de titulación sobre: el financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencias de información turísticas – Huaraz, 2014. Donde se propone como objetivo general de estudio: Determinar el financiamiento y la rentabilidad en dicha empresa turística de Huaraz del periodo 2014. El diseño que utiliza en elaborar esta investigación es descriptivo simple, no experimental y de corte transversal; la población muestra estuvo conformado por 25 propietarios y/o representantes legales de las agencias de información turística, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento utilizado es el cuestionario elaborado por el investigador; con lo cual obtiene los siguientes resultados que el 68% negaron haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 72% afirmaron haber solicitado líneas de descuento como instrumento financiero; el 68% afirmaron haber solicitado financiamiento a la caja municipal de ahorro y crédito; el 78% negaron haber solicitado préstamo de un agiotista profesional; el 68% no participaron en las juntas de financiamiento informal; el 72% no solicitaron financiar su micro empresa prestándose de los comerciantes; el 84% negaron realizar el análisis de rentabilidad contable en su micro empresa; el 64% realizaban el análisis de solvencia para

satisfacer las obligaciones financieras. Y llegando a establecer estas conclusiones que el financiamiento que obtienen estas PYME del sector de estudio es de un nivel medio y la rentabilidad que obtiene es solvente en este rubro de servicio.

Celmi (2016) en su tesis sobre: caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz, 2015. Planteó como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las mype del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de pedregal – provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 19 mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a los representantes legales de las mype, el 68% son adultos, el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta. Respecto al perfil de las mype, el 100% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 68% son formales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias. Respecto al financiamiento, el 58% afirman que si es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años. Llegando a las siguientes conclusiones; la mayoría de las mype financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

2.2 Bases Teóricas

a) Teoría de valuación de opciones

Esta teoría es una opción que se derriba de los instrumentos financieros, básicamente trata sobre los riesgos financieros que debe de existir entre el prestamista y el intermediario. También esta teoría es una limitación que hace a la empresa, debido a que estas solicitan préstamos de un crédito tendrá como garantía como las hipotecas, primas, etc. El valor de una opción de compra será igual a la diferencia entre el valor de la opción, respecto al cambio del mismo menos el valor actual del precio de ejercicio de la opción ponderado por la probabilidad de llegar al ejercicio propuesto. Y por otro lado esta teoría es positiva y básicamente se ha ampliado para abarcar a otros casos que generalicen a toda la adaptación del mercado.

b) Teoría de la apertura de crédito

Sostenida por la doctrina y legislación mexicana, afirma que el usuario, cuando realiza una compra-venta, firma un reconocimiento de deuda correspondiente a la cantidad de mercaderías o servicios adquirido a un comerciante afiliado. En tanto que el banco o la empresa emisora conviene con el afiliado una promesa de cesión de deuda.

Esto facilita la realización de una serie de negocios fraudulentos por parte del usuario, pues la deuda pasaba a ser casi un simple crédito sin documentación. Pero con la apertura de crédito se encontró la manera rápida y segura de obligar a los usuarios y afiliados en el pago de sus obligaciones. La teoría de la apertura de crédito ha sido rechazada por incompleta. En efecto, y aun cuando es exacto que reconoce la

relación que se crea entre el usuario y el emitente, olvida la que surge entre este último y el afiliado. Tarjetas de crédito y su banco. +

Toda actividad humana supone interacción, y la tarjeta no es una excepción. La relación de los tres elementos personales consiste en una de carácter múltiple e igualitario. Las tres partes que intervienen actúan dentro de un plano de consideraciones legales teóricamente paritarias.

De lo expuesto aparece una conclusión básica y es que la tarjeta de crédito se da una relación múltiple, en virtud de la triple situación personal que se establece al realizarse una compra o satisfacerse un servicio.

c) Teorías de capacitación

A través de esta teoría se realiza una estructura organizacional de acuerdo a la necesidad de capacitar a una persona.

Según lo que muestra Chacaltana (2005), dice que la capacitación es una proporción que el empleador emplea para tener beneficios, de acuerdo a la teoría dice que la economía en las últimas décadas es baja a causa de que no se capacita como debe de ser a los empleados. También este autor especifica que se deben de aplicar la teoría de capital humano, esta teoría tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucional.

d) El proceso actual de la capacitación

La capacitación se sustenta mediante un marco teórico que intenta ejercer una influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo a los valores y objetivos de la organización de la empresa. Son varias las teorías que en los últimos años han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas que está dirigida a relevar diferentes o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus

propósitos y objetivos centrales y puede decirse que han gozado, en su momento de un éxito relativo.

e) Teoría del Capital Humano

Esta teoría es una esencia, también es una idea básica que se considera en la educación y la formación como inversiones que realizan los individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos. Esta teoría es un uso fundamental, se considera que el agente económico en el momento que toma la decisión de invertir o no en su dedicación, entre los beneficios que obtendrá en futuro si sigue formándose y los costos de la inversión. Esta teoría seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la teoría del capital humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional. Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica.

Teoría de la Rentabilidad

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Este modelo parte de un análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar como las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros, individuales, también se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero, por lo tanto el deseo de cada empresario se debe de maximizar.

La Teoría de la utilidad y de la demanda del consumidor

La utilidad es el nivel de la satisfacción de las necesidades cuando se consumen bienes y servicios. Todas las personas cuando consumen bienes y servicios satisfacen sus necesidades. La teoría del consumidor define el nivel de la satisfacción de las necesidades como la “utilidad”. Esta palabra tiene realmente muchos significados como por ejemplo la utilidad que obtiene una empresa en su gestión propia. En la teoría del consumidor la utilidad es una medida abstracta para medir de manera cualitativa el nivel de la satisfacción de las necesidades.

Sin embargo, no es posible tener una medida exacta de la utilidad así como se mide la distancia, o el calor. La teoría del consumidor nos brinda muchas alternativas de cómo se comportaría un consumidor representativo y como variaría su utilidad cuando se presentan variaciones en los precios relativos, ingreso real, gustos (cliente) y preferencias, entre muchas variables que serán desarrolladas en el presente documento. Esta teoría no nos da respuestas exactas del comportamiento de las personas ante variaciones en los precios, pero si es una guía para la comprensión de cómo reaccionaría un grupo de consumidores y sobretodo como se vería afectada su utilidad. En tal sentido, la teoría del consumidor nos dará respuestas tales como: “el consumidor estará mejor o peor”, “aumentará o disminuirá el consumo ante cambios en los precios relativos o el ingreso real”, “el consumidor valora más un bien que el otro”.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Micro y pequeña empresa (MYPE).

Las Micro y pequeñas empresas son definidas de muchas maneras, a la ausencia de un criterio único en la conceptualización, varían según sea el tipo de enfoque. Algunas concepciones destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas empleadas, el valor de la producción o el de los activos, también otros criterios que son tomados en cuenta son el aspecto económico – tecnológico, etc.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), define a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

Según el Mype; las micro y pequeñas empresas son unidades económicas que están constituidas por personas naturales o jurídicas, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que está contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según pro inversión (2011), es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana, un micro y pequeña empresa, es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo

cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes y la prestación de servicios.

2.3.2 Definición de financiamiento:

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que están complementadas por los recursos propios o capital inicial. Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar el capital para iniciar la unidad productiva. Los recursos de financiamiento se obtienen siempre a crédito y siempre son reembolsables. (Reyna, 2008).

La provisión de financiamiento es eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento pueden expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero, de hecho tocaría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuales un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo o es restringido por qué la empresa no obtiene fondos del mercado.

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha entidad debe ser devuelta con un monto adicional (Intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas

gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado, con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro mismo. El

Financiamiento a corto plazo

- ✓ **Crédito comercial.-** se utilizan para realizar el pago de las cuentas por pagar de la empresa, este crédito se obtiene de las entidades financieras.
- ✓ **Crédito bancario.-** este tipo de financiamiento se obtiene por intermedio de los bancos y estas entidades proponen medidas para poder otorgar el crédito.
- ✓ **Línea de crédito.-** significa el dinero que la empresa tiene en su cuenta corriente en las entidades financieras.
- ✓ **Papeles comerciales.-** este fuente de financiamiento se utiliza a corto plazo, por lo que son los pagarés que usan las empresas y de este fuente pueden realizar pago de pensiones y otros beneficios que tiene la empresa.

Financiamiento a largo plazo

- ✓ **La hipoteca.-** son garantías que deja un deudor o el prestamista para adquirir el financiamiento con el fin de garantizar el pago del préstamo y así plasmar para obtener financiamiento para su negocio.
- ✓ **Acciones.-** son participaciones patrimoniales o cuando el capital de un accionista de la empresa participa como un ente financiador dentro de la empresa.
- ✓ **Bonos.-** este medio es un instrumento escrito que está certificado, en la que el solicitante o el prestamista firma un compromiso, para pagar una suma

especifica en su fecha determinada del préstamo junto a los intereses que se determina del préstamo solicitado.



Arrendamiento financiero.- es un contrato que se negocia entre el propietario del bien con la empresa, a la que se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, se estipulan las formas de pago que se deben de realizar el solicitante a favor de la empresa.

2.3.2.1 Por el Campo de Aplicación:

Los objetivos básicos en la política financiera de cualquier organización deben ser analizada y a la medida se debe ir tomando decisiones para minimizar el riesgo futuro y así evitar posibles crisis empresariales. Es evidente que el fracaso empresarial es el resultado de un complejo económico en el que interaccionan múltiples factores, tanto de carácter interno como externo a la propia empresa; los mercados financieros, la estructura cambiante de los mercados productivos, las estrategias empresariales, el mercado laboral o la política económica de la administración entre otros muchos. Todo ello convierte en ardua y complicada la tarea de evaluar la dinámica que experimentará una empresa a mediano y largo plazo.

El nuevo orden organizacional ha hecho que se reduzcan considerablemente el volumen de cesaciones de pago, quiebras, concordatos y atraso en la cancelación de operaciones crediticias, sin olvidar que es precisamente en época de abundancia en donde la aplicación de una correcta estrategia financiera puede evitar desequilibrios y la aceptación de riesgos que converjan en una situación que se convierta en definitiva una coalición de los intereses de todos los actores que

intervienen en el proceso productivo de la empresa, cuando se produzca un periodo recesivo. De esta forma se deben identificar y analizar aquellos factores determinantes de la insolvencia y del fracaso de las decisiones financieras, mejorando y proponiendo nuevos sistemas de información que permitan detectar con suficiente antelación situaciones específicas de riesgo.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales.- para la mayoría de los micro empresarios, es la fuente principal de capital, que proviene de ahorros y otras formas de recursos personales, lo que frecuentemente, también se utilizan las tarjetas de crédito como un ahorro para poder financiar a un futuro.

Los amigos y parientes.- son fuentes privadas como los amigos y la familia, también es una opción para conseguir dinero, lo que se realiza el préstamo sin ningún interés o se realizan prestaos con tasa de interés baja, lo cual es beneficioso para todo negocio que inicie sus operaciones.

Bancos uniones y créditos.- son las fuentes más comunes de financiamiento, los bancos y uniones de crédito, toda instituciones que proporciona el préstamo, solo si el solicitud muestra una solicitud que este bien justificada para obtener el préstamo.

2.3.3 Capacitación

2.3.3.1 Definición:

Según Saavedra (2010), la capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir es la preparación teórica que se les da al personal administrativo de una empresa, con el objetivo de tengan los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia y facilidad dentro de la empresa.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de recursos humanos, también un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo actual, como consecuencia ayuda al crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias que hay en la interna y externa de la empresa.

Gary (1998) en su tesis afirmó: La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo.” La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad de la empresa.”

En la actualidad la capacitación es de suma muy importante porque ayuda que la necesidad de las empresas o instituciones tengan un conocimiento severo sobre la calidad de servicio que deben de brindar los empleados dentro de la empresa. Para la organización, la capacitación debería de ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de cada empleado a la vez esto es beneficioso para la empresa que el empleado sea capacitado de manera permanente.

2.3.3.2 Tipos de Capacitación

2.3.3.2.1 Por Su Formalidad

Capacitación Informal.- está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa. Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

Capacitación Formal.- son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica, pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

2.3.3.2 Por Su Naturaleza

Capacitación de Orientación: para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.

Capacitación Vestibular: Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

Capacitación en el Trabajo: práctica en el trabajo

Entrenamiento de Aprendices: período formal de aprendizaje de un oficio.

Entrenamiento Técnico: Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo

Capacitación de Supervisores: aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.

2.3.3.3. Objetivos de la capacitación

- ✓ Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo.
- ✓ Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados.

- ✓ Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros.
- ✓ Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología.
- ✓ Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

2.3.3.4 Proceso de capacitación

Un factor de gran importancia es que la empresa no debe de considerar al proceso de capacitación, como un hecho que se da una sola vez para cumplir con un requisito. La mejor forma de capacitación es la que se obtiene de un proceso continuo, siempre buscando conocimientos y habilidades para estar al día con los cambios repentinos que suceden en el mundo de constante competencia en los negocios.

La capacitación continua significa que los trabajadores se deben encontrar preparados para avanzar, hacia mejores oportunidades ya sea dentro o fuera de la empresa

2.3.3.5 Pasos para una capacitación:

- ✓ Analizar las necesidades: identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño.
- ✓ Diseñar la forma de enseñanza: aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.
- ✓ Validación: se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.

- ✓ Aplicación: Aplicación del programa de capacitación
- ✓ Evaluación: Se determina el éxito o fracaso del programa.

2.3.3.6 Beneficios de la capacitación

La capacitación trae consigo beneficios para todas las partes involucradas.

Las personas que se ven beneficiadas por qué la capacitación mejoran sus posibilidades para encontrar o mantener un trabajo, incrementa la productividad y su capacidad para obtener ingresos, elevando su nivel de vida y ampliando sus oportunidades de trabajo.

Las empresas también obtienen beneficios en trabajo una planta de trabajadores más calificados puede hacerlas más productivas y competitivas en el mercado, asegurándoles mejores estándares de calidad.

2.3.4 Rentabilidad

2.3.4.1 Definición:

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad es uno de los objetivos que se trazan las empresas para conocer el rendimiento de lo que invierten al realizar una serie de actividades en un determinado periodo de tiempo, además de ello se pueden definir como un resultado y la toma de decisiones de la administraciones de la empresa.

En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

2.3.4.2 La Rentabilidad En El Análisis Contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porqué, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica

Cuervo & Rivero (1986) en su tesis define: la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porqué, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Así, para los profesores la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

2.3.4.3 Análisis de la rentabilidad.

- ✓ Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras.
- ✓ Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante, decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (Sánchez, 2002).

2.3.4.4 Consideraciones Para Construir Indicadores De Rentabilidad

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

- ✓ Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- ✓ Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

2.3.4.2 Tipos de rentabilidad

2.3.4.2.1 Rentabilidad neta del activo

Esta muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado ya sea con deuda o patrimonio. La fórmula que se aplica es la siguiente:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

2.3.4.2.2 Rentabilidad de Margen bruto

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones de impuestos. La fórmula que se aplica es la siguiente:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

2.3.4.2.3 Rentabilidad neta de ventas

Esta rentabilidad muestra la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa. La fórmula a aplicarse es

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

2.3.4.2.3 Rentabilidad del patrimonio

La rentabilidad del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros, ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto la fórmula que se aplica es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Patrimonio}}$$

III. Hipótesis

El financiamiento, la capacitación y rentabilidad son importantes para las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

Para la presente investigación el tipo de investigación fue cuantitativa y cualitativa, porque para la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Investigación cuantitativa; consiste en que la información será cuantificable, la cual se obtendrá mediante la aplicación de técnicas e instrumentos también cuantitativos, tales como encuestas, entrevistas, cuyos resultados se pueden expresar en frecuencias, porcentajes o índices, y son generalizables a sujetos o poblaciones con características similares de los sujetos o la población estudiada.

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

4.1.3 Diseño de la investigación

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



Dónde: M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

4.1.3.1 No experimental

La investigación es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables.

La investigación no experimental, es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigaciones experimentales no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural así menciona (Hernández, Fernández & Baptista, 2004).

4.1.3.2 Descriptivo

Es descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

Es la totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación. La población estuvo constituido por 15 micro empresarios de sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016.

4.2.2 Muestra

Se tomó como muestra al total de la población de las Micro y pequeñas empresas debido a que la población es pequeña.

4.3 Operacionalización de variables

VARIABLES	Definición Conceptual	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS
Financiamiento	El financiamiento consiste en abastecerse de recursos financieros de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario a conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Clases de financiamiento	Formas de financiamiento	¿Qué tipo de financiamiento utiliza su micro empresa?
		Tipos de financiamiento	Financiamiento largo plazo	¿Ud. recibió asesoría de un analista de crédito al momento de solicitar el financiamiento?
			Tasas	¿Ud. se encuentra satisfecho con la tasa de interés que se le cobra por el crédito obtenido?
		Fuentes de financiamiento	línea de crédito	¿Ud. utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa?
			el descuento	¿Ud. obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa?
			crédito bancario	¿Ud. solicitó un crédito bancario para financiar su micro empresa?
Capacitación	La capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo para lo cual se utilizan procedimientos sistemáticos y se organizan a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización se capacitan.	Tipos de capacitación	capacitación formal	¿Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa?
			capacitación no formal	¿Los trabajadores cumplen con los principios éticos establecidos dentro de la empresa?
			Procesos de capacitación	¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa? ¿Por qué resulta fundamental que las MYPE implementen programas de capacitación? ¿Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales?

Rentabilidad	La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, también la inversión realizada mediante los recursos que se utilizaron para financiar.	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad neta de ventas	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$
			Rentabilidad patrimonial	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$
			Rentabilidad de margen de ganancia bruta	$\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$
			Rentabilidad de activo	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta. Y también se aplicó en la investigación de revisión bibliográfica, documental, encuesta, entrevista, mediante la revisión de libros, revistas, páginas web, y documentos de la entidad relacionados con el objeto de estudio.

La encuesta, es un procedimiento de investigación, dentro de los diseños de investigación descriptivos (no experimentales), donde el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado o una entrevista a alguien, sin modificar el entorno ni el fenómeno.

4.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 11 preguntas. Y también las fichas bibliográficas, como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información

El cuestionario es un documento que está conformado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizada, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información.

4.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

4.6 Matriz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	HIPÓTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías periodo 2016?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL. Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio rubro librerías periodo 2016</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, periodo 2016</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las MYPE sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, periodo 2016</p> <p>Analizar las principales características de la rentabilidad de las MYPE sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.</p>	<p>VARIABLE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación ✓ Financiamiento. ✓ Rentabilidad 	<p>El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para las MYPE del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, periodo 2016.</p>	<p>El tipo de investigación Cuantitativa y cualitativa Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental población y muestra Población: 15 propietarios y administradores Muestra: 15 propietarios y administradores Plan de análisis Estadística descriptiva</p> <p>Principios éticos</p>

4.7 Principios éticos

De acuerdo a la posición de los autores Pollit y Hungler (1984), en las reuniones de Viena y Helsinki, se establecieron los siguientes principios éticos de la investigación, que en el presente estudio se tomó en cuenta.

- ✓ **El conocimiento informado:** este principio se cumplió a través de la información que se dio a los propietarios de las empresas encuestadas.
- ✓ **El principio del respeto a la dignidad humana:** se cumplió con el principio de no informar la dignidad de los gerentes o administradores.
- ✓ **Principio de Justicia:** Comprendió el trato justo antes, durante y después de su participación, se tuvo en cuenta:
 - La selección justa de participantes, el trato sin prejuicio a los participantes que continúan en la participación del estudio.
 - El trato respetuoso y amable, siempre enfocando el derecho de privacidad, confidencialidad y garantizando la seguridad de las personas.
- ✓ **Anonimato:** se aplicó el cuestionario indicándoles a los gerentes o administradores que la investigación es de forma anónima y que la información obtenida fue sólo para fines de la investigación.
- ✓ **Privacidad:** toda información recibida en el presente estudio se mantuvo en secreto y se evitó ser expuesto, respetando la intimidad de los gerentes o administradores, siendo útil sólo para fines de la investigación.
- ✓ **Honestidad:** se informó a los gerentes o administradores los fines de la investigación, cuyos resultados se encuentran plasmados en el presente estudio.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Respectó al objetivo específico 01: describir a las principales características del financiamiento

ITEMS	TABLA	RESULTADOS
Qué tipo de financiamiento utiliza para su micro empresa	1	Del 100% de los encuestados el 67% mencionó que se financian con bancos y el 33% afirmó que su financiamiento es propio.
Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento de solicitar financiamiento	2	Según la encuesta el 87% dijo que si recibió asesoramiento de un analista para obtener el financiamiento y el 13% indicó que no recibió ninguna visita de otros analistas.
Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido	3	Según la encuesta el 67% nos mencionó que si están satisfechos con la tasa de interés cobrada y el 33% dijo que no está satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido.
Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa	4	Del 100% de los encuestados el 87% mencionó que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 13% indicó que no utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su MYPE.

<p>Usted obtuvo descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa</p>	<p>5</p>	<p>Según la encuesta el 60% mencionó que si obtuvo el descuento cuando solicito préstamo para su micro empresa y el 40% mencionó que no obtuvo el descuento.</p>
<p>Usted solicitó un crédito bancario para financiar su micro empresa</p>	<p>6</p>	<p>Del total de nuestra investigación el 80% nos respondieron que sí utilizó un crédito bancario para financiar su MYPE y el 20% dijo que no utilizó un crédito bancario para financiar su Micro y pequeña empresa</p>

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del Anexo 01

Respecto al objetivo específico 02: describir a las principales características de la capacitación

<p>Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa.</p>	<p>7</p>	<p>Según la encuesta el 67% nos mencionaron que si capacita a sus trabajadores y el 33% mencionó que no realiza capacitación a sus trabajadores.</p>
<p>Los trabajadores cumplen con los principios éticos dentro de su empresa.</p>	<p>8</p>	<p>Del total de los encuestados el 80% de los trabajadores cumple con los principios éticos establecidos dentro de la empresa 20% dijo que no cumplen con los principios éticos que está establecido dentro de la empresa.</p>

Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa

Según la encuesta el 67% nos mencionaron que la capacitación de su personal es muy relevante para su **9** micro empresa y el 33% nos indicó que la capacitación de su personal no es relevante para su MYPE.

Por qué resulta fundamental las MYPE implementen un programa de

Se obtuvo de la encuesta que el 80% nos afirmaron que la capacitación

10

resulta fu

Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales

Del 100% de los encuestados el 60% informó que si hay colaboración entre compañeros y se ayudan cuando se presenta problemas y

11

también c

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 7, 8, 9, 10 y 11 del Anexo 01

Respecto al objetivo específico 03: Analizar la rentabilidad de las MYPE.

1. Rentabilidad neta de ventas:

<u>Utilidad Neta</u>	<u>9,885.66</u>	
Ventas netas	302,540.00	3.27%

Interpretación: la rentabilidad neta de ventas son ganancias que espera la empresa por una venta realizada durante el mes, y el margen de ganancia neta para el año 2016 fue de 3.27%.

2. Rentabilidad patrimonial:

<u>Utilidad neta</u>	<u>9,885.66</u>	
Patrimonio	249,445.00	3.96%

Interpretación: este índice nos muestra la rentabilidad patrimonial y mide la productividad de los capitales propios de la empresa que nos muestra un 3.96% para el año 2016.

3. Rentabilidad de margen de ganancia bruta

<u>utilidad bruta</u>	<u>14,924.00</u>	
Ventas netas	302,540,00	4.93%

Interpretación: este índice nos indica el saldo de la ganancia disponible para afrontar los gastos administrativos y ventas de la micro empresa, y el margen de ganancia bruta es de 4.93% en el año 2016.

4. Rentabilidad del activo:

<u>Utilidad neta</u>	<u>9,885.66</u>	
Activos totales	373,355.00	2.65%

Interpretación: este índice determina la rentabilidad del activo mostrando la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, y la rentabilidad del activo para el año 2016 fue de 2.65%.

5.2 Análisis de resultados

Respecto al financiamiento

Del total de los encuestados el 67% se financian con bancos y el 33% dijo que su financiamiento es propio. El resultado guarda relación con sus estudios de Córdova (2014), donde presentó su tesis titulada sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías. Obtuvo como sus principales resultados, el 69% afirmó que las entidades financieras le otorgaron crédito, el 77% utilizan las fuentes externas para financiar su micro empresa, el 65% dijo que su financiamiento es a corto plazo, el 77% afirmó que su rentabilidad fue superior al año anterior, y el 87% dijo que su negocio es rentable. Llega a concluir que el financiamiento respondió favorablemente a los micro empresarios, porque las entidades financieras le otorgaron créditos, y no presentaron muchos requisitos debido a que son formales, también la rentabilidad del negocio es muy buena.

Según la encuesta se obtuvo el 87% recibió asesoría de un analista para obtener financiamiento y el 13% no recibió asesoría de analistas de crédito al momento de solicitar el crédito. Se puede comparar con los resultados de Días (2006) en su tesis sobre; análisis de las necesidades de financiamiento en las micro y pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima – México. Obtuvo como resultados; las fuentes de financiamiento de las MYPE manufactureras del municipio de Colima, el 60% de los micro empresarios respondieron que su principal fuente de financiamiento son los proveedores, también se financian con créditos comerciales en un 17%, el 57% dijo que buscan asesorías de analistas para solicitar un financiamiento para su micro empresa. Lo que se demostró es que la mayoría de

los micro empresarios utilizan a los proveedores para obtener créditos comerciales, ya que estas empresas les brindan facilidades de pagos a pesar de que pueden ser informales.

Del 100% de los encuestados, el 67% nos mencionó que si están satisfechos con la tasa de interés cobrada y el 33% dijo que no se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido. Este resultado guarda relación con sus estudios de Paredes (2014), en su tesis sobre, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del Distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Obtuvo como resultados de investigación respecto al financiamiento, el 100% dijo que solicitaron financiamiento, el 70% de los encuestados en los últimos 2 años recibió el crédito solicitado, el 40% dijo recibir crédito en 3 oportunidades, también el 55% de los micro empresarios dijeron que se encuentran satisfechos con la tasa de interés cobrada, el 70% dijo que la tasa de interés fue de acorde al mercado. Llega a conclusion que la mayoría de los micro empresarios accedieron a solicitar préstamo para su micro empresa también se observa que la mayoría de micro empresarios solicitó préstamo en más de 3 oportunidades y se encuentran satisfechos con la tasa de interés cobrada.

De la encuesta realizada se obtuvo un 87% mencionó que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 13% dijo que no utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para financiar su Mype. Este resultado tiene estudios similares con sus resultados obtenidos por Córdova (2014), presentó su tesis sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro librerías de la Ciudad de Paita, periodo 2013. Obtuvo como resultado. Respecto al financiamiento: El 100% de los administradores dijeron que el financiamiento obtenido es a través de préstamos de entidades financieras, habiendo recibido el crédito solicitado, utilizó como tipo de financiamiento, el leasing, crédito bancario, línea de crédito, el descuento, el cual contribuyó a solucionar problemas de liquidez de la micro empresa. Concluye que los Micro empresarios acudieron a las entidades financieras solicitando crédito y para obtener dicho crédito utilizaron instrumentos financieros como un fuente de financiamiento para su micro empresa.

Según la encuesta el 60% mencionó que si obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa y el 40% mencionó que no obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa. Este resultado guarda relación con sus resultados de Jara (2013) en su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011. Los resultados fueron los siguientes: referente al financiamiento: el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, igual porcentaje prefiere solicitar crédito de entidades del sector no bancario, el 14.3% de las MYPE encuestadas recibieron créditos de cajas municipales de ahorro y crédito, el 35.7% fue de Edyficar y el 57.2% de los micro empresarios invirtió el crédito recibido como capital de trabajo.

Según la encuesta el 80% nos respondieron que sí solicitó un crédito bancario para financiar su Mype y el 20% afirmó que no solicitó un crédito bancario para financiar su Mype. Los resultados obtenidos tienen coherencia con sus resultados de Rojas (2012) presentó su tesis sobre: caracterización del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro venta de muebles de estilo de la Ciudad de Pucallpa, periodo 2009 – 2010. Encontró en su resultados sobre, el financiamiento: el 100% de encuestados recibieron financiamiento de entidades bancarias y usureros y el 50% recibieron créditos en los años 2009 y 2010 los créditos obtenidos lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% dijo que su personal sí recibió capacitación; el 100% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación sí es una inversión.

Según la encuesta el 67% de los micro empresarios realiza capacitación a sus trabajadores y el 33% dijo que no capacita a sus trabajadores. Los resultados obtenidos son parecidos a sus resultados de Jara (2013) en su titulada sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011. Los principales resultados fueron los siguientes: En lo referente al financiamiento: el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, igual porcentaje prefiere solicitar su crédito a las entidades del sector no bancario, el 14.3% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario siendo el 100% del Banco Continental, mientras que el 50% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario correspondiendo a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa y el 35.7%% para Edyficar y el 57.2% invirtió su crédito recibido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 67% dijo que los micro empresarios si realizan capacitación a sus trabajadores, el 69% nos manifestó que la capacitación es relevante para su micro empresa y el 78%

de los trabajadores manifestaron que acuden a las instituciones a presenciar las capacitaciones que se realizan en su beneficio de cada trabajador.

Del total de los encuestados el 80% de los trabajadores cumplen con los principios éticos establecidos dentro de la empresa y el 20% dijo de los trabajadores no cumplen con los principios éticos dentro de la empresa. Este resultado guarda relación con sus resultados de Julca (2016) en su tesis investigó sobre; caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurant de la Provincia de Carhuaz, periodo 2015. Obtuvo como resultados; respecto al financiamiento el 88% financia su actividad económica con préstamos de terceros, y el 36% invirtió el crédito obtenido en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación; los empresarios encuestados manifestaron que el 68% no recibió capacitación antes de recibir créditos financieros, el 66% de los trabajadores si recibió capacitación y el 43% de los trabajadores recibió un solo curso de capacitación, del 70% de los Micro empresarios afirma que la capacitación es una inversión. En cuanto en la rentabilidad, el 59% de los micro empresarios dijo que la capacitación mejoró su rentabilidad, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos 2 últimos años.

Del 100% de los encuestados el 67% nos mencionaron que la capacitación de su personal es muy relevante para su micro empresa y el 33% nos indicó que la capacitación de su personal no es relevante para su micro y pequeña empresa. Por lo que el resultado guarda relación con sus resultados de Jara (2013), donde presentó su tesis titulada sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del

Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 - 2011. Obtuvo como resultados de su investigación, referente al financiamiento, el 78.6% financia su actividad comercial con capital de terceros, el 100% dijo que solicita préstamos de Banco Continental, mientras que el 50% de los Micro empresarios encuestados recibieron crédito del sistema no bancario correspondiendo a las Cajas Municipales de Ahorro y crédito del Santa y el 35.7% fue de Edyficar y el 57.2% invirtió su crédito recibido como capital de trabajo. Llega a concluir que los micro empresarios acuden a las entidades financieras para solicitar préstamo para financiar su micro empresa y otros no acuden por que no cumplen con los requisitos que solicitan las entidades financieras.

Del total de los encuestados el 80% nos afirmaron que la capacitación resulta fundamental porque mejora la calidad de servicio en atención al cliente y el 20% afirmó que facilita dar soluciones. Este resultado tiene estudios similares con Zegarra (2014) en su tesis titulada sobre, caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Hoteles de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011. Obtuvo como resultados, respecto al financiamiento; el 70% de los micro empresarios recibió el crédito solicitado, el 60% los micro empresarios lo utilizó para la ampliación y mejora de su local. Respecto a la capacitación, el 70% de los empresarios capacita a sus trabajadores, el 60% considera la capacitación como una inversión, el 87% dijo que la capacitación es fundamental dentro de su micro empresa, el 90% cree que la capacitación si mejora el rendimiento de sus trabajadores y el 100% eleva el nivel de conocimiento de sus trabajadores en beneficio de su micro empresa.

Del 100% de los encuestados el 60% informó que si hay colaboración entre compañeros y se ayudan cuando se presenta problemas y también el 40% indicó que

no existe colaboración de compañeros de trabajo cuando se presentan problemas de cumplimiento de las actividades laborales. Por lo que el resultado se compara con sus resultados de Zegarra (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas del sector servicio rubro hoteles de Nuevo Chimbote, 2013 – 2012. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 70% recibieron el crédito solicitado; el 60% lo utilizaron para ampliación y mejoramiento de sus hoteles. Respecto a la capacitación: el 70% capacitan a sus trabajadores; el 60% consideran como una inversión la capacitación; el 90% creen que la capacitación si mejora el rendimiento de sus trabajadores y el 100% eleva el nivel de sus empresas.

La rentabilidad sobre ventas es el margen de ganancias que espera la empresa por una venta realizada, y el margen de ganancia neta para el año 2016 fue de 3.27%. Por lo que este resultado es coherente con sus resultados obtenidos por Blas (2013) en su investigación realizó sobre: caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mype del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. Donde se muestra el aumento de sus ventas en un 2.03%, esto se logró mediante los préstamos que obtuvieron de las entidades bancarias, para invertir más capital y así tener más producción para que sean más rentables.

La rentabilidad patrimonial mide la productividad de los capitales propios de la empresa, el patrimonio de la empresa está representado en un 3.96% para el año 2016. Dicho resultado es parecido a sus resultados de Pino (2014) en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de

productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2013. Obtuvo los siguientes resultados, el 87% obtuvo financiamiento de las entidades financieras, el 76% utilizó financiamiento a corto plazo, el 78% dijo que si recibió el crédito solicitado, el 45% dijo que no están satisfechos con la tasa de interés cobrada; respecto a la capacitación el 76% de los trabajadores afirmó que si recibió capacitación para su Mype, el 87% dijo que la capacitación es una inversión. Con respecto a la rentabilidad el 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el mismo porcentaje considera que la capacitación ha mejorado la utilidad de su empresa, la utilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior y para el año 2012 fue de 3.05%.

La rentabilidad de margen de ganancia bruta nos indica el saldo de la ganancia disponible para afrontar los gastos administrativos y ventas de la micro empresa, y el margen de ganancia bruta es de 4.93% para el año 2016. Este resultado guarda relación con sus resultados de Pino (2014) en su estudio investigó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del Distrito de Chimbote, periodo 2013. Donde obtuvo como resultados El 90% considera que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su micro empresa y el mismo porcentaje considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su micro empresa en los últimos 2 años, la rentabilidad patrimonial tuvo un aumento al año anterior y para el año 2012 fue de 3.09%. Como margen de ganancia bruta obtuvo el 4.07% por lo que las Mype de sector comercio rubro veterinarios del distrito de Chimbote son muy rentables.

La rentabilidad del activo muestra la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, por lo que la rentabilidad de activos fue de 2.65% para el año 2016. Dicho resultado se relaciona con sus resultados de Aguirre (2014) en su tesis presentó sobre: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeña empresas sector comercio rubro insumos y agrícolas – del Distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. Donde obtuvo como resultados, un 8% de crecimiento de su liquidez en las ventas de insumos y agrícolas, también tuvo un aumento patrimonial en un 14% por lo que la rentabilidad de insumos y agrícolas tuvieron resultados positivos, los activos de la empresa para el siguiente año aumentaron en un 11.56% lo que refleja que las Mype tienen aumentos debido a que el rubro investigado hay mejoras, son muy rentables y tienen buena productividad de capital.

VI. Conclusiones

6.1 Se ha descrito las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016; el 67% indicó que el tipo de financiamiento que utilizan los micro empresarios es el financiamiento bancario, el 87% de los encuestados mencionó haber recibido asesoría por un analista de crédito al momento de solicitar el financiamiento, el 67% de los micro empresarios se encuentran satisfechos con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido, el 87% afirmó que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su Mype, el 60% mencionó que obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo financiero, el 80% de los micro empresarios solicitó un crédito bancario. Por lo que se concluye que las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías se financian con entidades bancarias, lo que significa que las Mype trabajan con créditos para tener crecimiento, también obtuvieron descuentos cuando solicitaron crédito y tuvieron facilidades de acceder al financiamiento porque utilizaron instrumentos financieros y cumplieron con los requisitos que solicito la entidad financiera.

6.2 Se han descrito las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016; el 67% indicó si realiza la capacitación a sus trabajadores, el 80% de los trabajadores cumple con los principios éticos dentro de la empresa, el 67% indicó que la capacitación de su personal es muy relevante para su Mype, el 80% nos mencionó que es fundamental que las Mype implementen programas de capacitación, porque ayudara a que el trabajador se capacite de dar un mejor

servicio de atención al cliente, el 60% nos afirmó que si existe colaboración entre compañeros de trabajo cuando se presentan problemas y así poder dar solución. Por lo que se concluye que los Micro empresarios capacitan a sus trabajadores, también se muestra que los trabajadores cumplen con los principios éticos que tiene la empresa. Uno de los factores que influyen en la capacitación de los colaboradores de las MYPE del sector comercio rubro librerías en la provincia de Huaraz, es que la capacitación motiva al personal para trabajar más y así puedan tener mayor experiencia en atención al cliente; y los que entienden su puesto de trabajo demostraran con dar una buena atención o información al cliente.

6.3 Se ha analizado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016; el 3.27% es el margen de ganancia neta o sea de las ventas que realiza la empresa, la rentabilidad patrimonial de la micro empresa como índice muestra el 3.96%, la rentabilidad de la margen de ganancia bruta es de 4.93% y el 2.65% muestra la rentabilidad de sus activos o sea muestra las ganancias que tiene y con ello puede autofinanciarse. Se concluye que las ventas que realizan están representados significativamente y también se observa que su rentabilidad patrimonial tiene un incremento severo porque al realizar sus ventas están obteniendo buenas ganancias.

6.4 Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016. El financiamiento respondió favorablemente a los micro empresarios porque accedieron a solicitar créditos de entidades financieras y pocos trabajaron con recursos propios; con respecto a la capacitación los micro

empresarios deben dar más información a los trabajadores para dar un buen servicio de atención al cliente ara otorgar más dinámico, con respecto a la rentabilidad se afirma que es muy rentable debido a que las ventas y las ganancias que obtienen están demostradas con crecimiento en su patrimonio de la empresa.

VII. Recomendaciones

- 7.1** Se les recomienda a los micro empresarios del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016; ya que hay un crecimiento al solicitar crédito de entidades financieras se debe informar a los micro empresarios que existen diferentes formas y tipos de financiarse, ya que pueden obtener financiamiento a corto plazo o financiamiento a largo plazo, y así tendrán mayores facilidades de pagar el préstamo con intereses más bajos; y se debe determinar las principales causas porqué los micro empresarios acuden a solicitar préstamos de entidades financieras.
- 7.2** Dado que la capacitación de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas es buena se debe buscar otros métodos de enseñar, haciendo velar los principios éticos y los valores de la empresa, ya que algunos trabajadores no tienen conocimiento de la empresa, y también las capacitaciones que se realizan deben ser en beneficio de los trabajadores y que cuando los micro empresarios capaciten a sus trabajadores darles motivaciones a cada trabajador y así mejoraran en su puesto de trabajo.
- 7.3** Los micro empresarios del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, debe de implementar nuevos locales para aumentar el volumen de las ventas para que crezca el margen de utilidad, contar con nuevos socios para mejorar la inversión de capital de trabajo, en cuanto a la rentabilidad se deben asesorar con personales capacitados para que ayuden analizar la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad sobre patrimonio, rentabilidad de margen de ganancia bruta o rentabilidad de activos que tiene la micro empresa.

7.4 Como recomendación final el micro empresario del sector comercio rubro

librerías de la provincia de Huaraz, periodo 2016. Deben trabajar con un solo tipo de financiamiento, (financiamiento bancario) para lo cual deben elegir una línea de base para trabajar con un solo capital de trabajo que sea fijo; con respecto a la capacitación se debe buscar motivaciones para los trabajadores realicen capacitaciones dentro de la empresa, las capacitaciones ayudarán a mejorar su rendimiento de cada trabajador; con respecto a la rentabilidad deben contar con nuevos socios y locales para aumentar la inversión y las ventas, también tener personal muy capacitado para que ayude hacer el analisis de rentabilidad (patrimonio, ventas, margen de ganancia bruta) de la micro empresa.

Referencias Bibliográficas

Agreda, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012*. En Chimbote tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027846>

Aguirre, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de insumos agrícolas - distrito de Chimbote, 2011-2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032109>

Albujar, H. (2003). *Define a la capacitación*.

Amadeo, F. (2012). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Mype*. Extraído el 18 de Octubre, 2015. Recuperado de:
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___pdf?sequence=3

Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las Pyme en la Argentina*. Tesis para obtener la licenciatura en Administración en la universidad de Argentina. Recuperado de:

<http://www.cepal.org/es/publicaciones/5207-acceso-al-financiamiento-de-las-pymes-en-argentina-estado-de-situacion-y>

- Blas, M. (2013). *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000020103>
- Berger, A. & Udell, E. (1998). *Teoría del ciclo financiero de crecimiento*.
Recuperado de
<http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2008/briozzo.pdf>.
- Cuervo, F. & Rivero, G. (1986). *La importancia del análisis de la rentabilidad*.
- Caballero, S. (2013). *Modifican Ley de régimen MYPE. Extraído el 22 de Diciembre, 2015*. Recuperado de:
http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf
- Cáceres, M. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chiva, provincia de Callosa-Región Arequipa, período 2008-2009*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad de Arequipa.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034123>
- Condemayta, Y. (2009). *Micro finanzas y las mypes Perú*. Extraído el 03 de Octubre, 2015. Recuperado de:
<http://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzasy-las-mypes-peru>
- Chacaltana, C. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal*.

- Cochachin, M. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancas*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>
- Celmi, T. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz, 2015*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042001>
- Cifuentes, C. (2014). *Definición del financiamiento*.
- Córdova, K. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034512>
- Córdova, P. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro librerías de la ciudad de Paita, periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034521>

- Días, M. (2006). Tesis *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima – México*, Universidad de Colima. Recuperado de:
- Estrada, J. (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servició - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012*. En Huaraz, tesis para optar su título profesional de contador público en la universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>
- Ferruz (2004). *Presento en su informe sobre la rentabilidad*. Recuperado de: <http://www.revista-eea.net/documentos/23136.pdf>
- Fernández, K. (2003). *La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica*”. [Acceso 2015 May. 05]. Recuperado en: <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html>
- Gamarra, O. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, período 2009-2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>
- Gonzales, B. (2013) *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MYPIMES del comercio en el Municipio de Querétaro – México*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad de Querétaro, México. Recuperado de:

- Gómez, A. (2014). *caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicios, rubro restaurantes en el centro comercial espinar, del distrito de Chimbote, período 2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035887>
- Glisovic, J. & Martínez, M. (2012). *Revista Enfoques* edición n° 81 recuperado de:
<https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-SmallEnterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>
- García, B. (2011). *Importancia del sector financiero y las Mypes en América Latina y el Caribe*. Extraído el 15 de Octubre, 2015. Recuperado de:
<http://worldwtrade.blogspot.pe/2011/11/importancia-del-sector-financiero-y-las.html>
- Gary, M. (1998) *La capacitación consiste en proporcionar a los empleados*.
- Guzmán, M. (2014). *Fondo para el financiamiento del micro y pequeñas empresas de la republica dominicana*. Tesis para optar el grado de maestría en la Universidad de Republica Dominicana. Recuperado de:
http://www.up.edu.pe/UP_Landing/alacde2017/shortspapers/2-Financiamiento-Pequena-Mediana-Empresa.pdf
- Huamán, A. (2014). *En su tesis titulada como El financiamiento y la rentabilidad en la MYPES del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012*.
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

- Henostroza, K. (2015). *El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería Huaraz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000351019>
- Jara, S. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio - rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010-2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>
- Liñán, S. (2014). *El financiamiento en la gestión económico y financiera de las Mype del distrito de Sihuas, período 2013*. Tesis para optar el título profesional en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Huaraz. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036130>
- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer- primera edición*: © Nathan associates Inc, Recuperado de:
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Modigliani, F. y Miller M. (1958). *Teoría de estructura de capital*. Recuperado el 30 agosto de 2013 de:
<http://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2012/06/>

Martínez, B. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeña empresas sector industrial rubro compras - venta de café del distrito del Cercado de la provincia de Sapito de la región Junín, período 2009 – 2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>

Melgarejo, L. (2015). *El financiamiento y la rentabilidad del micro y la pequeña empresa del sector servició, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035120>

Paredes, E. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro compra y venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servició técnico, del Distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>

Pino, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector - comercio rubro compra y venta de productos veterinarios del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. Tesis para optar el título profesional de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000033214>

- Ponte, R. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio de Sihuas, periodo 2013*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000033684>
- Robles, R. (2015). *El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro agencia de información turística - Huaraz, 2014*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038628>
- Rojas, M. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2009-2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*, recuperado el 01 de agosto de 2013 de:
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Silva, F. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2013*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035543>

Seminario, Y. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurant - pollerías, de la ciudad de Piura, 2014*. Tesis para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035243>

Otiniano, M. (2015). *Apoyo financiero para los pequeños y medianos comerciantes en la línea de abarrotes, frente a la competencia de los grandes supermercados llegados a Chimbote, periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>

Vega, C. (2011). *Análisis del financiamiento para las MYPE en la región Piura, 2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Internacional de Andalucía. Recuperado de:

<http://dspace.unia.es/handle/10334/1793>

Villalón del Canto, A. (2012). Tesis: *Instrumentos de Financiación para Pymes*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León – España, recuperado de:

<http://buleria.unileon.es/xmlui/handle/10612/1876>.

Yovera, F. (2014). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio rubro ferretero del*

distrito de Castilla, 2014. Para optar su título profesional de Lic.

En administración en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034211>

Zagarra, L. (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público.

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034539>

Zamora, T. & Ivonne, A. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de Los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*.

Recuperado de:

<http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Tabla 1

Qué tipo de financiamiento utiliza para su micro empresa.

Alternativa	fi	%
a) Financiamiento bancario	10	67
b) Financiamiento propio	5	33
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

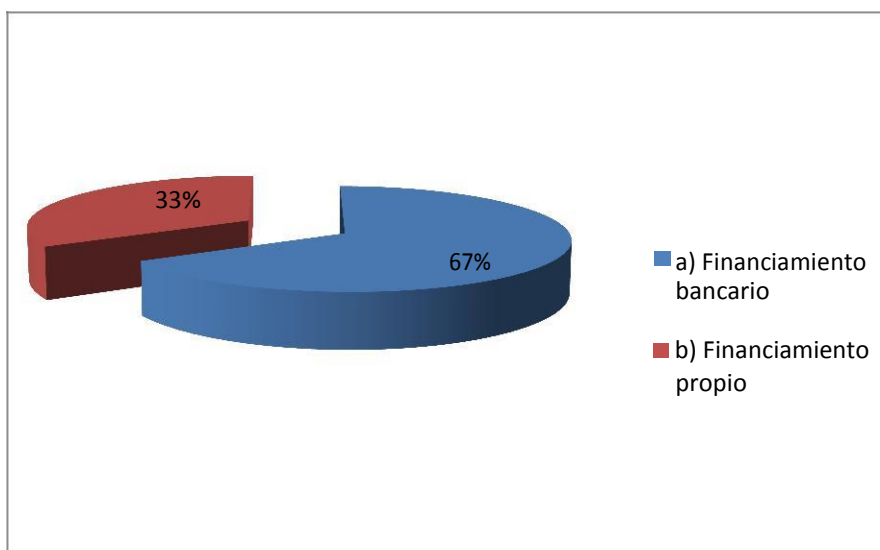


Figura 1: qué tipo de financiamiento utiliza para financiar su micro empresa.

Fuente: tabla 1

Interpretación: del 100% de los encuestados el 67% mencionó que se financian con bancos y el 33% afirmó que su financiamiento es propio.

Tabla 2

Ud. Recibió asesoramiento de un analista de crédito al momento de solicitar financiamiento.

Alternativa	fi	%
a) Si	13	87
b) No	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

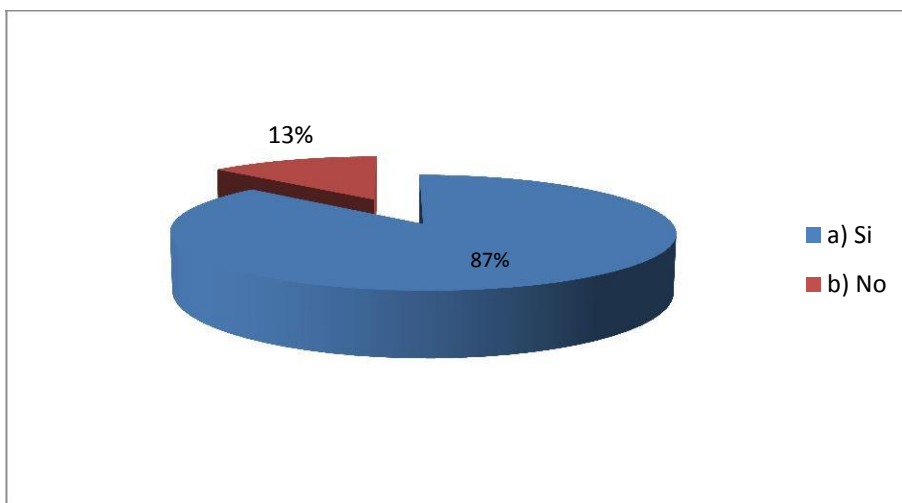


Figura 2: Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento de solicitar financiamiento.

Fuente: tabla 2

Interpretación: del total de los encuestados el 87% afirmó que si recibió asesoramiento de un analista para obtener el financiamiento y el 13% indicó que no recibió ninguna visita de otros analistas.

Tabla 3

Ud. Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido

Alternativa	fi	%
a) Si	10	67
b) No	5	33
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

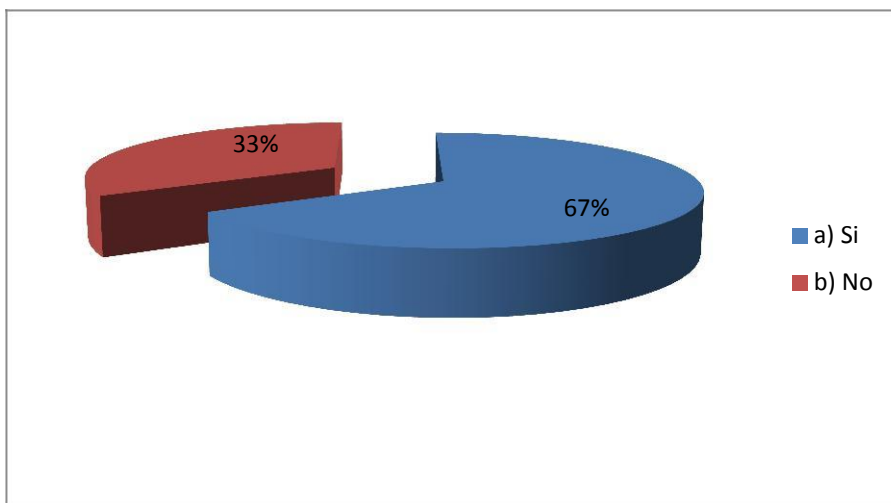


Figura 3: Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido.

Fuente: tabla 3

Interpretación: del 100% de los encuestados el 67% nos mencionó que si están satisfechos con tasa de interés cobrada y el 33% nos mencionaron que no están satisfechos con la tasa de interés cobrada por el crédito.

Tabla 4

Ud. Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa

Alternativa	fi	%
a) Si	13	87
b) No	2	13
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

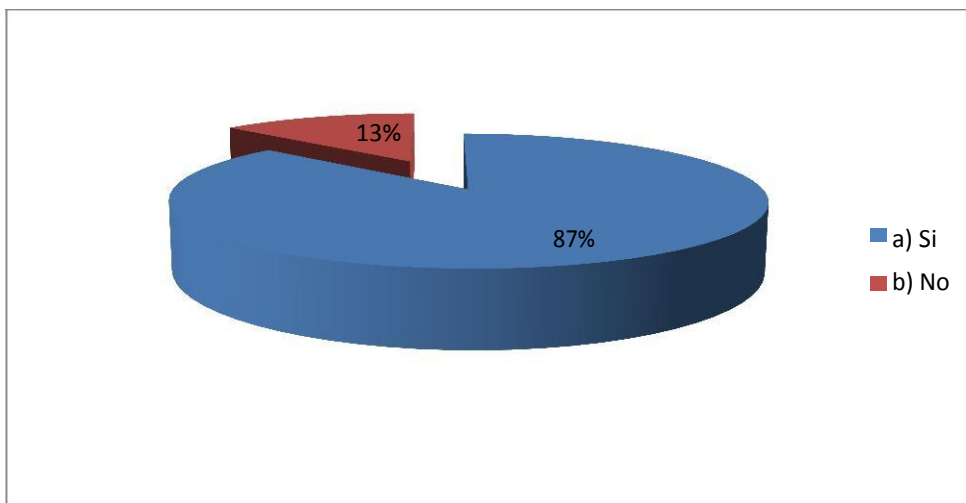


Figura 4: Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa.

Fuente: tabla 4

Interpretación: del 100% de los encuestados el 87% mencionó que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 13% indicó que no utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su Mype.

Tabla 5

Ud. Obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa.

Alternativa	fi	%
a) Si	9	60
b) No	6	40
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

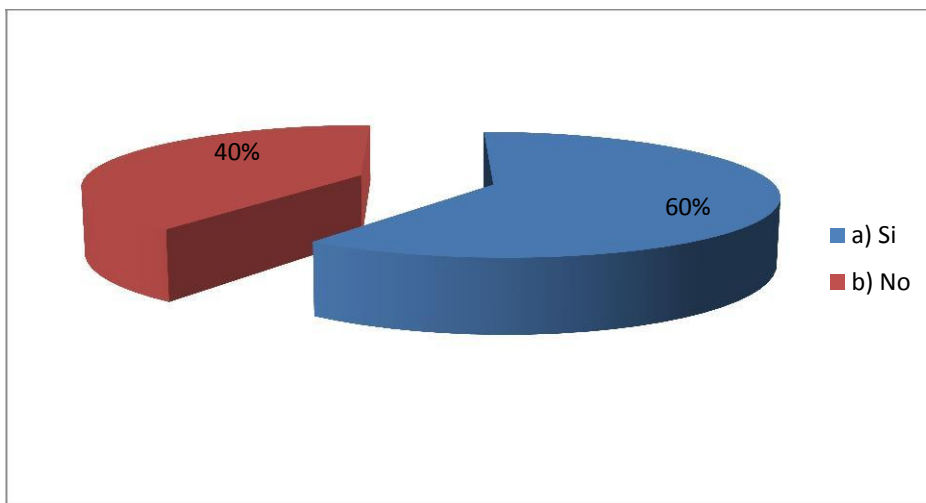


Figura 5: Usted obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su micro empresa.

Fuente: tabla 5

Interpretación: del 100% de los encuestados el 60% mencionó que si obtuvo el descuento cuando solicito préstamo financiero para su micro empresa y el 40% mencionó que no obtuvo el descuento.

Tabla 6

Ud. solicitó un crédito bancario para financiar su micro empresa.

Alternativa	fi	%
a) Si	12	80
b) No	3	20
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

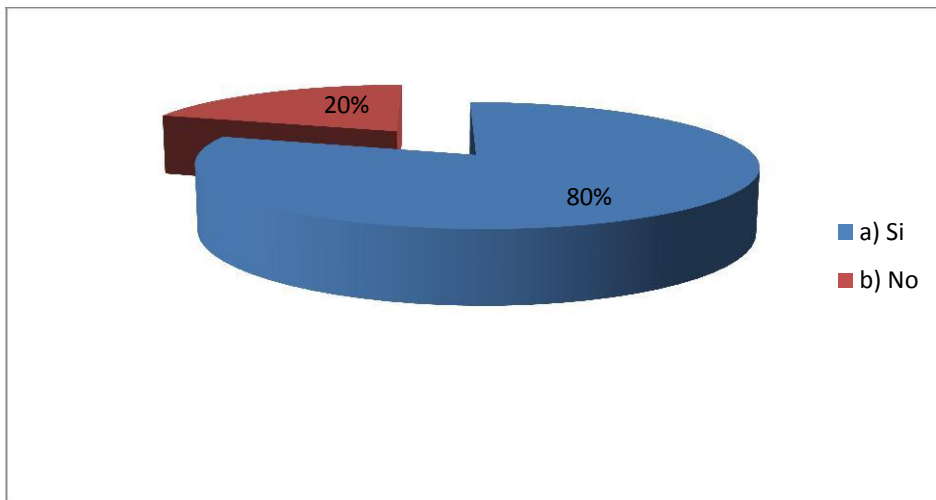


Figura 6: Usted solicitó un crédito bancario para financiar su micro empresa.

Fuente: tabla 6

Interpretación: del total de nuestra investigación el 80% nos respondieron que sí solicitó un crédito bancario para financiar su Mype y el 20% afirmó que no solicitó un crédito bancario para financiar su Mype.

Tabla 7

Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa.

Alternativa	fi	%
a) Si	10	67
b) No	5	33
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

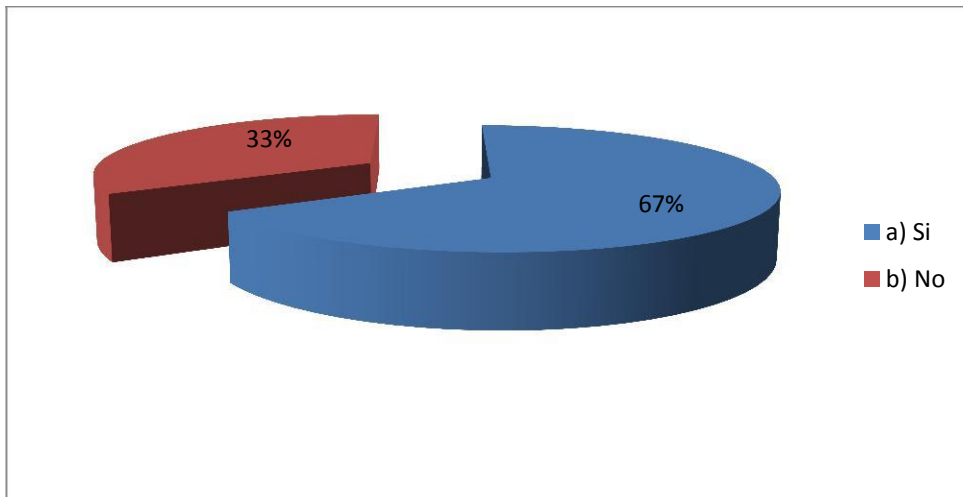


Figura 7: Ud. como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa.

Fuente: tabla 7

Interpretación: del 100% de los encuestados el 67% nos mencionaron que si realiza capacitación a sus trabajadores y el 33% mencionó que no realiza capacitación a sus trabajadores.

Tabla 8

Los trabajadores de su micro empresa cumplen con los principios éticos establecidos dentro de su empresa.

Alternativa	fi	%
a) Si	12	80
b) No	3	20
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

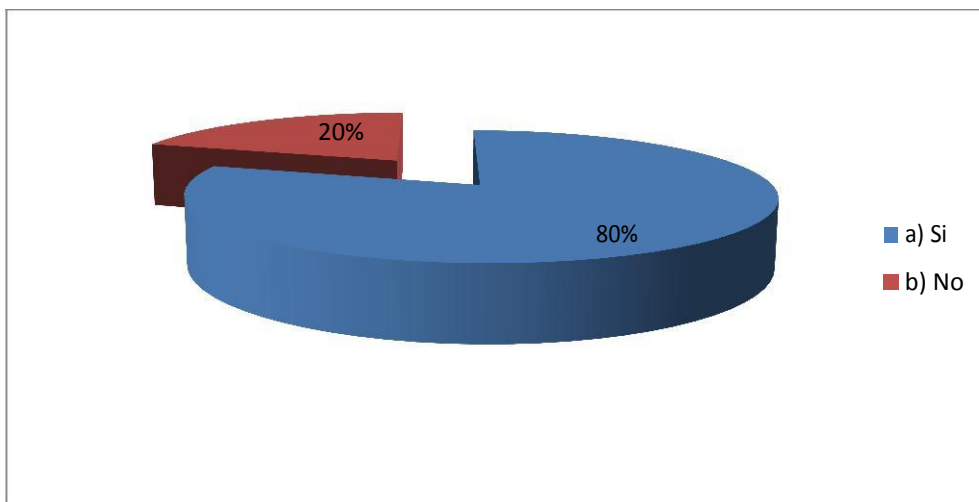


Figura 8: Los trabajadores de su Mype cumplen con los principios éticos establecidos dentro de la empresa.

Fuente: tabla 8

Interpretación: del total de los encuestados el 80% de los trabajadores cumplen con los principios éticos dentro de su micro empresa y el 20% mencionó que no cumplen con los principios éticos establecidos dentro de la empresa.

Tabla 9

Ud. Considera que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa.

Alternativa	fi	%
a) Si	10	67
b) No	5	33
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

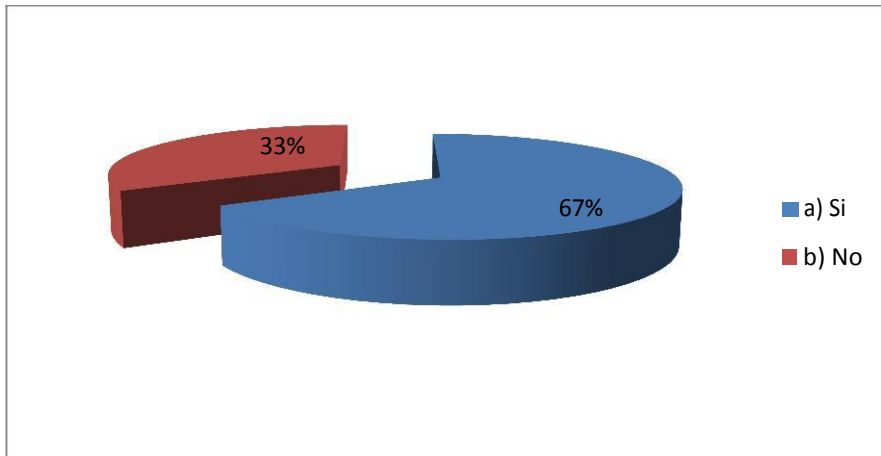


Figura 9: Ud. Considera que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa.

Fuente: tabla 9

Interpretación: del 100% de los encuestados el 67% nos mencionaron que la capacitación de su personal es muy relevante para su micro empresa y el 33% nos indicó que la capacitación de su personal no es relevante para su Mype.

Tabla 10

Por qué resulta fundamental que las MYPE implementen un programa de capacitación.

Alternativa	fi	%
a) Mejora el servicio de atención al cliente	12	80
b) Facilita dar soluciones	3	20
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

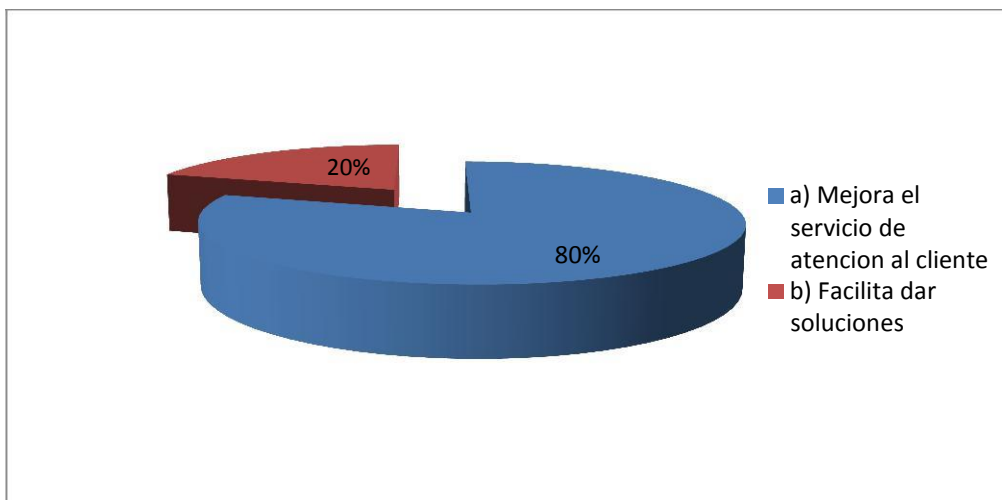


Figura 10: Por qué resulta fundamental que las MYPE implementen un programa de capacitación.

Fuente: tabla 10

Interpretación: del total de los encuestados el 80% nos afirmaron que la capacitación resulta fundamental porque mejora el servicio de atención al cliente y el 20% afirmó que facilita dar soluciones.

Tabla 11

Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales.

Alternativa	fi	%
a) Si	9	60
b) No	6	40
TOTAL	15	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores y representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz.

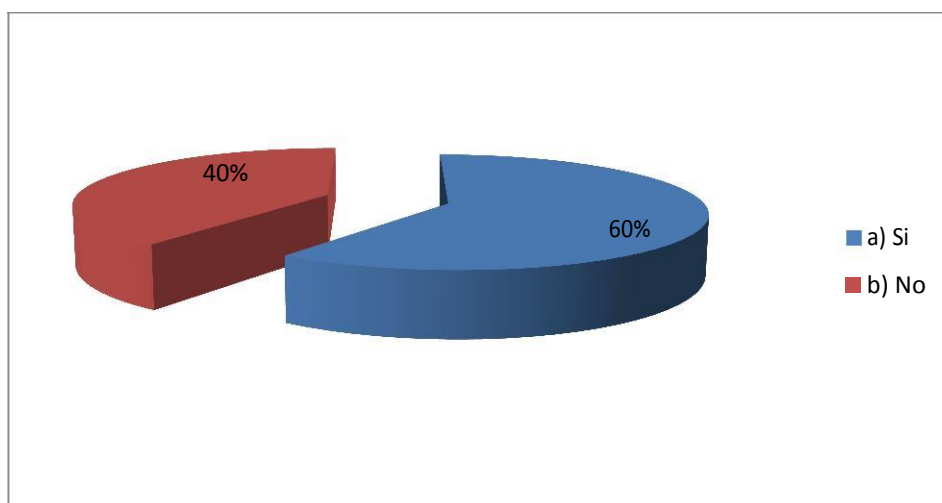


Figura 11: Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales.

Fuente: tabla 11

Interpretación: del 100% de los encuestados el 60% informó que si hay colaboración entre compañeros y se ayudan cuando se presenta problemas y también el 40% indicó que no existe colaboración de compañeros de trabajo cuando se presentan problemas de cumplimiento de las actividades laborales.

Anexo 02:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales
de las Mype del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro librerías de la provincia de Huaraz, período 2016”**.

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

Encuestador:..... Fecha: / /

1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento más conveniente su micro empresa?
 - a) Financiamiento bancario
 - b) Financiamiento propio
2. ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento de solicitar financiamiento?
 - a) Si
 - b) No
3. ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?
 - a) Si
 - b) No
4. ¿Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para obtener préstamo para su micro empresa?
 - a) Si
 - b) No
5. ¿Ud. obtuvo el descuento cuando solicitó préstamo para su Mype?

- a) Si
 - b) No
6. ¿Usted solicitó un crédito bancario para financiar su micro empresa?
- a) Si
 - b) No
7. ¿Ud. Como empresario capacita a sus trabajadores de su micro empresa?
- a) Si
 - b) No
8. ¿Los trabajadores cumplen con los principios éticos establecidos dentro de la empresa?
- a) Si
 - b) No
9. ¿ Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su micro empresa
- a) Si
 - b) No
10. ¿Por qué resulta fundamental que las MYPE implementen un programa de capacitación?
- a) Si
 - b) No
11. ¿Existe colaboración entre compañeros de trabajo y se informan cuando se presentan problemas en el cumplimiento de las actividades laborales?
- a) Si
 - b) No