

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
TURISMO DEL DISTRITO DE HUARAZ, PERIODO  
2017**

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

**AUTORA:**

**BACH. SILVIA SOFIA MELLIZO MORALES**

**ASESOR:**

**Dr. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERÚ**

**2018**

**Título de la tesis**

INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
TURISMO DEL DISTRITO DE HUARAZ, PERIODO  
2017

**Jurado de sustentación**

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

**Presidente**

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

**Miembro**

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Miembro**

## **Agradecimiento**

A Dios, por darme la vida, la fe y la fortaleza necesaria para salir siempre adelante e iluminando cada paso de mi vida y cuidar siempre mi salud y la esperanza para terminar este trabajo de investigación.

A La universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por darme la oportunidad de crecer en conocimiento, virtud y valores humanos, culturales y religiosos.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez, docente tutor, por su dedicación, sus conocimientos, sus orientaciones, su paciencia de guía en el largo camino de la elaboración de mi presente trabajo de investigación.

**Silvia Sofía**

## **Dedicatoria**

A mis padres Jorge y Cirila, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido que sea una persona de bien.

A mi esposo Antonio quien me apoya moral y económicamente, por haber creído y respaldado la culminación de mis estudios.

A mis hijos Yara, Aracely y Aarón por ser el motivo, inspiración y aliento para continuar, cuando parecía que me iba a rendir, ellos fueron la razón de mi perseverancia y constancia de salir adelante.

**Silvia Sofía**

## **Resumen**

Esta investigación tuvo como problema el siguiente enunciado: ¿Cuáles son las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017?; su objetivo general: Describir las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz, 2017; su metodología fue: de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño descriptivo no experimental, la población fue de 45 MYPE y la muestra de 34 MYPE, obteniéndose como resultados: Respecto al financiamiento: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, el 53% manifiesta que las entidades no bancarias da mayores facilidades, el 74% aseguran que el crédito fue solicitado a largo plazo. Respecto a la capacitación: el 68% de los encuestados dicen que no recibieron capacitación para recibir su crédito. Respecto a la rentabilidad: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa, el 76% dicen que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años. Se concluye de la siguiente manera: Quedan descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos.

**Palabras clave:** Capacitación, Financiamiento y Rentabilidad

## **Abstract**

This research had as problem the following statement: What are the main incidences of financing and training in the profitability of micro and small businesses in the tourism sector of the Huaraz district, 2017? its general objective: Describe the main incidences of financing and training in the profitability of MSEs in the tourism sector of the district of Huaraz, 2017; its methodology was: quantitative, descriptive level and non-experimental descriptive design, the population was of 45 MYPE and the sample of 34 MYPE, obtaining as results: Regarding financing: 53% financed their business with financing from third parties, the 53 % states that non-banking entities provide greater facilities, 74% say that the loan was requested in the long term. Regarding training: 68% of re 76% of the respondents mention that the financing improved the profitability of their company, 76% say that their profitability was better in the last two years. It is concluded as follows: The incidences of the Financing and the profitability training are described, according to the pertinent bibliographic review, the financing does have a positive influence on the profitability of the MYPE under study, as long as it is optimized and done an adequate use of indebtedness, which allows to improve the profitability over own resources; that is, increase productivity and your income.

**Key words:** Training, Financing and Profitability

## Contenido

Título de la tesis.....	ii
Jurado de sustentación .....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido .....	viii
Índice de tablas .....	x
Índice de figuras.....	xi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura .....	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.2. Bases Teóricas de la investigación. ....	21
2.3. Marco conceptual:.....	25
III. Hipótesis .....	43
IV. Metodología.....	44
4.1. Diseño de la investigación:.....	44
4.2. Población y Muestra. ....	45
4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores.....	47
4.4. Técnicas e instrumentos.....	49
4.5. Plan de análisis .....	49
4.6. Matriz de consistencia .....	51



4.7. Principios éticos.....	52
V. Resultados.....	53
5.1. Resultados.....	53
5.2. Análisis de resultados .....	59
VI. Conclusiones.....	67
VII. Recomendaciones .....	69
Referencias bibliográficas.....	70
Anexos .....	75

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla N <sup>a</sup> 01 .....	53
Tabla N <sup>a</sup> 02 .....	53
Tabla N <sup>a</sup> 03 .....	53
Tabla N <sup>a</sup> 04 .....	54
Tabla N <sup>a</sup> 05 .....	54
Tabla N <sup>a</sup> 06 .....	54
Tabla N <sup>a</sup> 07 .....	55
Tabla N <sup>a</sup> 08 .....	55
Tabla N <sup>a</sup> 09 .....	55
Tabla N <sup>a</sup> 10 .....	55
Tabla N <sup>a</sup> 11 .....	56
Tabla N <sup>a</sup> 12 .....	56
Tabla N <sup>a</sup> 13 .....	56
Tabla N <sup>a</sup> 14 .....	57
Tabla N <sup>a</sup> 15 .....	57
Tabla N <sup>a</sup> 16 .....	57
Tabla N <sup>a</sup> 17 .....	57
Tabla N <sup>a</sup> 18 .....	58
Tabla N <sup>a</sup> 19 .....	58
Tabla N <sup>a</sup> 20 .....	58

## Índice de figuras

	Pág.
Figura Nª 01 .....	80
Figura Nª 02 .....	80
Figura Nª 03 .....	81
Figura Nª 04 .....	81
Figura Nª 05 .....	82
Figura Nª 06 .....	82
Figura Nª 07 .....	83
Figura Nª 08 .....	83
Figura Nª 09 .....	84
Figura Nª 10 .....	84
Figura Nª 11 .....	85
Figura Nª 12 .....	85
Figura Nª 13 .....	86
Figura Nª 14 .....	86
Figura Nª 15 .....	87
Figura Nª 16 .....	87
Figura Nª 17 .....	88
Figura Nª 18 .....	88
Figura Nª 19 .....	89
Figura Nª 20 .....	89

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación deriva de la línea de investigación denominada: “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE”.

Existe una vieja disyuntiva referente a si lo mejor es tener más visitantes o más ingresos por los recursos del turista. Este asunto fue abordado de manera amplia durante el suceso, puntualizando que los gastos de los turistas son de mayor importancia, no obstante, la oferta en el turismo debería permanecer preparada a diario, más competitiva y mejor informada para beneficiarse de la oportunidad que los demás países por la crisis que hoy viven como en el viejo continente están dejando de atender.

Por otra parte, se mencionó que así como es esencial el turismo a nivel internacional también es el turismo doméstico. El turismo doméstico favorece cuatro veces más que el turismo internacional, ya que genera ingresos y empleos, recomendando aceptar la política en beneficio del turismo local.

Del mismo modo, es vital tener en cuenta el efecto del turismo en los cambios climáticos. Se determina que el turismo es el encargado del 5% de la difusión del gas invernadero. Las naciones deberían fomentar una cultura de turismo verde. El turismo puede encontrar cambios más adelante, como viajes de periodos cortos y viajes a destinos cercanos, la proliferación del uso del internet y una competencia mayor en la industria. Esto lleva a la empresa a tener que visualizar esta tendencia y realizar la adecuación al modelo del negocio.

Se sugiere que las organizaciones empresariales inviertan en el desarrollo de los recursos humanos y en innovar los productos, para estar en condiciones de atender a un turista más maduro y mejor informado. Cancún es un ejemplo de polo

turístico para los países de América Latina y el Caribe (ALC). Se inició hace 37 años como el primer centro planificado de manera estratégica. Su éxito se basó entre otros aspectos en la voluntad y decisión del gobierno de México para construir un proyecto relevante y en la confianza de inversionistas. Se ha generado importantes recursos por impuestos, las edificaciones han logrado valores elevados en el tiempo y hoy se constituye en un importante centro para convenciones. Las estimaciones globales para 2020 es de 1,500 millones de visitantes en el mundo, la perspectiva de crecimiento del turismo para la región es positiva, pero su profundización dependerá de la voluntad política y el apoyo que le brinde cada gobierno financieramente para hacerla crecer. Todos coincidieron que el turismo es como detonador económico de rápido impacto para las pymes, el sector rural y acceso a toda la población es importante, pero todo en gran medida debe ser catalizado con la intervención de la voluntad política, de la iniciativa privada y los apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Por ello uniendo esfuerzos la OMT y la ALIDE en el marco del evento suscribieron un convenio de colaboración para detonar acciones conjuntas que contribuyan al financiamiento del desarrollo del sector turismo de ALC.

En China existen alrededor de dos millones de millonarios y en India otros 1.8 millones que podrían realizar turismo de lujo en Perú. En los próximos años, el Perú debe apuntar a captar a los turistas millonarios que hay en China e India, los cuales pueden dejar cuantiosos ingresos al país, informó el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan). El director nacional de Prospectiva y Estudios Estratégicos del Ceplan, manifestó que el Perú debe ver hacia dónde se dirige el

mundo del futuro en materia turística y las tendencias demográficas mundiales que se están dando.

Ancash posee diversos recursos naturales y arqueológicos que sustentan el sector turístico, entre ellos: complejos arqueológicos (Chavín de Huantar, ruinas de Pañamarca, Chanquillo, Sechín), su mega diversidad (flora y fauna) que se puede apreciar en el Parque Nacional Huascarán, la existencia de culturas vivas y riqueza gastronómica, y turismo de naturaleza (zonas para práctica de canotaje y andinismo).

Según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), en el año 2015 arribaron al departamento de Ancash 1,1 millones de visitantes, de los cuales, el 2,2 por ciento fueron extranjeros. Asimismo, los visitantes al sitio arqueológico “Chavín de Huántar” y al Parque Nacional Huascarán ascendieron a 329,2 mil personas (271,1 mil nacionales y 58,1 mil extranjeros).

Respecto a la infraestructura turística, según el MINCETUR, en el departamento existen al 2015 un total de 789 establecimientos de hospedaje con una capacidad de 17,3 mil camas disponibles.

En la ciudad de Huaraz el turismo es una actividad importante en la economía de la ciudad, y lo sigue siendo, ya que Huaraz y sobre todo el Callejón de Huaylas y sus alrededores, son uno de los destinos turísticos más importantes del país, recibiendo anualmente 156.830 visitantes entre nacionales y extranjeros.

Huaraz como mayor centro urbano, recepciona la mayor parte de turistas, que están interesados en conocer atractivos como el Callejón de Huaylas, el Parque Nacional Huascarán, Chavín de Huantar, etc. A la vez que la ciudad ofrece diversos servicios turísticos como agencias de viajes, hoteles de primera categoría, así como

restaurantes, centros de diversión nocturna, peñas, discotecas, por lo cual constituye un centro de operaciones para el turismo en esta zona del país.

En los últimos años se han incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPE. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPE con acceso al crédito.

No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPE para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas de financiamiento; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPE regulados, autorregulados, sistema financiero, mercado de capitales; pocos activos de las MYPE como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPE.

En consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder de créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otros factores que afectan la fortaleza de las micro y pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía.

Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas. En ese sentido, se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas de una masiva difusión de

nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, negociables, los descuentos por las letras de cambio, etc.

Consideramos importante en esta perspectiva, realizar intensas campañas publicitarias, para que las MYPE conozcan los productos y servicios financieros que existen en el mercado. Cabe señalar que otra limitación para el desarrollo de las MYPE, radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico.

Según Palomino (2013) define “La rentabilidad como la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a: Rentabilidad económica, que es el beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios, la Rentabilidad financiera, es el beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener la Rentabilidad social que viene a ser objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas. Bajo este contexto la MYPE buscan Rentabilidad, que se traduce en generar una economía sobre la inversión que desea realizar en los sectores de hoteles y restaurantes de la ciudad de Huaraz”.

Los autores Medina y Flores (2010) Informan que en los últimos años se han incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las MYPE. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las MYPE con acceso al crédito. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPE para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas de financiamiento;



altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPE -regulados, autor regulados, sistema financiero, mercado de capitales-; pocos activos de las MYPE como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPE.

Los conductores de las MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales. La existencia de una gran variedad de sectores y subsectores en la MYPE, así como el relativo bajo nivel educativo de los micro y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales.

Adicionalmente, se debe considerar el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación.

Las debilidades de las MYPE también están asociados tanto a limitaciones en el equipamiento, como a la capacidad técnica y de gestión. Las empresas operan a escalas reducidas, altos costos unitarios de producción, y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega.

Asimismo, enfrentan graves restricciones que les impide desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre las nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal.

Por dicha razón se podrá decir, de qué manera incide el financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en investigación. De esta misma manera no se tienen conocimiento si tienen accesibilidad al financiamiento, corto y

largo plazo. Finalmente, además no se conoce si dichas empresas, si en los últimos años fue rentable, si su rentabilidad se ha incrementado o disminuido. Es por ello el problema determinado de la investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, período 2017?

Planteando el siguiente objetivo general: Describir las incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del Distrito de Huaraz, periodo 2017.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos.

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz, período 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz período 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz período 2017.

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

Desde el punto de vista práctico, la justificación se orientó a considerar que los resultados del estudio contribuirán a la comunidad académica de Uladech.

Católica, sirviendo de fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

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

La metodología comprendió el tipo de investigación cuantitativo, porque se describió sin manipular las variables de estudio; el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que se describió las principales características de nuestro objeto de estudio, sin cuantificar datos debido a las restricciones legales; el diseño fue descriptivo - no experimental, porque se realizó el estudio en su contexto sin manipular las variables y, los datos se recopilaron en un solo acto; la técnica para la recolección de datos está basada en encuestas, cuyo instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario; su población fue de 45 MYPE y su muestra de 34 MYPE.

Se obtuvo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, el 53% manifiesta que las entidades no bancarias de mayores facilidades, el 74% aseguran que el crédito fue solicitado a largo plazo. Respecto a la capacitación: el 68% de los encuestados dicen que no recibieron capacitación para recibir su crédito, el 46% obtuvo una sola capacitación en los últimos años. Respecto a la rentabilidad: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa, el 76% dicen que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años.

Se concluye de la siguiente manera: • Quedan descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPE sector turismo del Distrito de Huaraz, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el

financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **Antecedentes Internacionales**

González (2017) en su tesis: “Modelo alternativo de financiamiento para Pymes en México”; tuvo como objetivo general: Analizar un modelo de financiamiento para pequeñas y medianas empresas que considere las posibilidades del acceso al crédito, a través de la jerarquía de las fuentes, con el fin de establecer las mejores condiciones para que estas empresas puedan hacerse del financiamiento y con ello apoyar la consecución de sus metas. Su metodología: Esta es una investigación con un alcance descriptivo con un enfoque cualitativo, con una temporalidad transversal, el método utilizado es el análisis documental. Sus resultados son las siguientes: Es importante precisar que el 51% de las empresas a las cuales sí se les otorgó el crédito solicitado, no cuentan con garantías que lo respalden. Esto desvirtúa un poco que el aspecto de garantizar el crédito sea totalmente necesario y que muchas empresas que se encuentran dentro del 62% de las que no solicitaron crédito, pudieron haberse agregado al porcentaje de las solicitantes con el punto a favor si es que algunas de ellas sí contaban con garantías. Como conclusión: Las condiciones actuales del financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a los proyectos emprendedores, dentro del escenario económico mexicano sigue careciendo de incentivos que coadyuven a las metas de los empresarios en cuanto al crecimiento, desarrollo y longevidad de estas entidades.

Logreira & Bonett (2017) en su estudio titulada: “Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla – Colombia”; su objetivo general fue: Analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla - Colombia. Su metodología: tiene un Diseño No – experimental, nivel descriptivo, tipo exploratoria – explicativa, su técnica fue la observación directa y la encuesta, población de 745 empresas y muestra de 200. Se tuvo como resultado: del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas, sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas. Como conclusión: No solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia, sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

Cabezas y Vargas (2015) en su tesis titulada: Mecanismos de financiamiento del teatro en Chile y su impacto en los proyectos de creación y producción. Su objetivo fue: Profundizar en la investigación en la mecánica de financiamiento de las compañías de teatro en Chile desde sus orígenes; la metodología que aplican es analizar las principales fuentes de financiamiento que

el Estado ofrece en la actualidad al sector, su población y muestra fueron las compañías de teatro, su técnica e instrumentos fueron a través de un estudio de campo con una encuesta y entrevista; como conclusión se tuvo: El estudio toma como principal fuente de financiamiento el Fondo Nacional de Desarrollo Cultural y las Artes “Fondart”, dada su importancia en las líneas de postulación de creación y producción de obras de teatro, que es la variable que se estableció para realizar este estudio. Siendo la información anterior como fuente de financiamiento un centro cultural, por lo que en comparación en el estado peruano es totalmente diferente, el centro cultural es un lugar de actividades educativas, lo cual no se relaciona en el financiamiento del inicio de las pequeñas empresas.

### **Antecedentes Nacionales**

Mejía (2014) en su tesis titulada: “El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014”; tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, el diseño no experimental, su población es de 50 MYPE y su muestra es de 10 MYPE, su técnica fue la encuesta y su instrumento el cuestionario. Obteniendo como resultado: que el 30% de las MYPE cuentan con más de tres años de actividad, que en el 70% de las MYPE laboran de dos a cuatro trabajadores, que el 100% se encuentran formalizadas y fueron creadas con el objetivo de obtener ganancias, que son las Cajas Municipales las que financian su

capital de trabajo en un 70% que han recibido capacitación para administrar el crédito recibido, que el 100% capacita y adiestra a su personal y que su rentabilidad aumentó gracias al financiamiento y capacitación. Como conclusión: El boom gastronómico que se vive en el Perú favorece la apertura de diversos restaurantes en los centros comerciales, mercados, avenidas y en cada esquina, lo que hace la diferencia es el lugar, la decoración, la persona que lo dirige, la atención que se brinda, los platos que se ofrecen, la calidad de los productos y por supuesto el precio de los mismos.

Nina (2016) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL.”, del rubro panadería pastelería del distrito de Ate -Vitarte 2015; como objetivo general tuvo: Conocer las características del Financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro panadería pastelería del distrito de Ate Vitarte 2015; tuvo como metodología: El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacionar con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información; como resultados se llegó: El 55.6% de los empresarios solicitaron crédito en el Banco de Crédito 5 veces, el 66.7% sí recibió capacitación, el 50% de los empresarios dijeron que el financiamiento solicitado invirtieron en activos fijos, el 55.6% de los encuestados se capacitaron en manejo empresarial. Como conclusión se tuvo: Serían abreviados en la necesidad de confiar en la administración presupuestaria para el liderazgo básico, la propiedad principal de la información que fomenta sus intercambios es la



facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo consistente.

Flores (2017) en su tesis: “Caracterización de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE en el sector comercio rubro empresas de transportes terrestres de la Provincia de Mariscal Cáceres período 2017”; tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro Transporte Terrestre de la provincia de Mariscal Cáceres – Juanjui, periodo 2017; la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 9 empresas de transporte terrestre de una población de 18, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: Respecto al perfil de las MYPE, tiempo que se dedica al rubro tiene 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 78% de las MYPE encuestadas afirman que su financiamiento es propio, recibieron créditos comerciales. Respecto a la capacitación, el 89% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 45% de los microempresarios encuestados se capacitaron en administración de recursos humanos. Respecto a la rentabilidad, el 78% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su

desarrollo económico y gestión empresarial del sector rubro empresas de transportes terrestres.

Chavez (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPE sector comercio rubro ferreterías Distrito de Tumbes, 2017”; tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2017. El tipo de investigación fue descriptivo y de enfoque cuantitativo, el diseño que se realizó es no experimental, con una población de 16 MYPE de la cual se escogió una muestra de 16 MYPE del sector comercio ferretero en la ciudad de Tumbes, se utilizó la técnica de la encuesta e instrumentos como un cuestionario. Se llegó a los siguientes resultados: el 75% afirma que el tipo de financiamiento de su empresa es ajeno, el 75% afirma haber solicitado algún crédito financiero, el 56% maneja los enfoques de su empresa con el tipo de rentabilidad financiera, el 44% utiliza el método de capacitación por objetivos en la formación del personal. Como conclusión: Podemos concluir que el 80% de gerentes encuestados considera que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de la empresa; además que invierten el crédito en su mayoría en compra de activos y mejoramiento de estructura.

Guevara (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015”; tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro, prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015. Se utilizó un tipo y nivel de investigación descriptiva – cuantitativo y un diseño no experimental transversal - descriptivo; para la recopilación de la información se identificó una población de 16 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio de prendas de vestir; de los cuales se escogió una muestra de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se le aplicó un cuestionario de 24 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; por lo tanto se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 87% financiaron sus negocios por terceros, el 87% obtiene créditos de en entidades bancarias: Respecto a la capacitación: los representantes de las empresas encuestadas manifestaron que el 73% no recibieron ningún tipo de capacitación, el 60% de los trabajadores no recibieron capacitación en los dos últimos años; Respecto a la rentabilidad: el 93% afirman que mejoró su rentabilidad al obtener créditos financieros de los bancos y el 87% comentaron que la capacitación del personal mejoraría su rentabilidad. En conclusión: Con respecto al financiamiento la mayoría de los representantes de las empresas acuden a los bancos para poder financiar sus negocios. Teniendo en cuenta los intereses anuales que ofrecen y escogen lo que más les conviene.

Razuri (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015”; tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015. La

metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No experimental, transaccional, descriptivo, la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con 23 preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las 50 empresas materia de investigación, obteniéndose como principales resultados: Respecto a los empresarios: Respecto al Financiamiento: El 74% destinó el crédito para capital de trabajo, las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas. El 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo, podemos concluir que sí cuentan con una estrategia de financiamiento, ya que los créditos para capital de trabajo se deben manejar no mayor a 12 meses. Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras.

### **Antecedentes Regionales.**

Acosta (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014”; Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. La

investigación fue de diseño descriptiva, para su realización se escogió una muestra dirigida de 14 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 20% recibieron el crédito solicitado del sistema no bancario y el 80% de las MYPE encuestadas decidieron trabajar con capital propio: Respecto a la capacitación: El 100% de MYPE no capacitaron a sus trabajadores, el 100% consideran a la capacitación como una inversión: Respecto a la rentabilidad: El 100% de los microempresarios afirman que la rentabilidad si mejoró en su empresa en los últimos años. En conclusión: se determina como resultado de la investigación que las MYPE no cuentan con el apoyo de los gobiernos en el sistema financiero ni en la capacitación carecen de escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de no poder invertir en nuevas tecnologías que les puedan tener un mejor margen de ingresos.

Baltodano (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014”; tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R. Ltda. de Chimbote, 2014. Su metodología fue cualitativa y se utilizó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes

resultados: la mayoría de los autores coinciden en que el financiamiento es otorgado por las entidades no bancarias y son de corto plazo; además, son utilizados principalmente como capital de trabajo, mejoramiento del local y compra de activos. Se demostró que la empresa Venecia Restaurant S.C.R.L recurrió a financiamiento del sistema bancario, el mismo que fue otorgado a largo plazo y fue utilizado en la adquisición de activo fijo, mejoramiento del local y en menor proporción como capital de trabajo. En conclusión: Las entidades financieras deberían brindar asesoría a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo.

### **Antecedentes Locales**

Osorio (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015”; tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía del distrito de Taricá del periodo 2015. La metodología que se utilizó fue cuantitativa, el nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 14 MYPE, a quienes se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la encuesta obteniéndose los siguientes resultados más resaltantes: Respecto al financiamiento el 86% de las MYPE

financian con fondos de terceros y el 14% lo hacen con fondos propios. Respecto a la capacitación, el 86% no recibieron la capacitación para el otorgamiento del crédito, el 7% si recibió; y el 7% no precisa. Respecto a la rentabilidad el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su rentabilidad del negocio y 7% no precisa. Como conclusión: En su mayoría las MYPE en estudio utiliza el financiamiento de terceros para conformar su capital. Asimismo, respecto a la capacitación sus trabajadores no se capacitan, en el 86% de ellas indican que no recibieron, solo el otro 7% si recibió capacitación y el 7% no precisa.

Gallozo (2017) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2017”; tuvo como objetivo general: Describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2017. Tipo y nivel de investigación cuantitativo descriptivo - no experimental, la población de estudio estuvo conformado por 58 Micro y Pequeñas empresas del sector servicio. Y una población muestral de 58 representantes del mercado central de Huaraz. Donde se obtuvo los siguientes resultados: El 60% de los trabajadores son permanentes, el 78% tiene financiamiento propio, el 47% afirmaron que fue para el pago de trabajadores, el 55% indica que obtuvo la capacitación al adquirir el crédito financiero, el 67% afirma que la capacitación es relevante, el 53% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró su rentabilidad y el 66% menciona que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años. Conclusión: Queda determinada el financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas

del sector servicio, rubro restaurantes en mercado central de Huaraz, en el 2017; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

## **2.2. Bases Teóricas de la investigación.**

### **2.2.1. Financiamiento**

#### **a) Teorías del financiamiento**

Geho y Frakes (2013) señalan que aun cuando ya termino la recesión mundial en el año 2009, en la actualidad las MYPE, siguen en una gran lucha por acceder a los capitales y financiar sus operaciones y crecimiento. Incluso cuando el crédito está disponible para pequeños negocios calificados muchos evitan la búsqueda de financiamiento por la adversidad que sienten hacia el sector financiero, limitando de este modo su crecimiento. De otro lado, la banca privada también ha limitado el financiamiento a este sector por el alto riesgo que representa al ser más vulnerable ante la estabilidad económica, por lo que es imprescindible que el Gobierno Federal siga impulsando a este sector por medio de sus programas de fomento, hasta que pase este periodo de incertidumbre para la economía.

Sin embargo, el financiamiento es una estrategia clave para un negocio, sobre todo para los que se están iniciando. Hay cinco formas básicas de financiamiento "de arranque" que pueden ser utilizados por



las pequeñas empresas propietarios y empresarios. Estos métodos básicos son (Geho y Frakes, 2013): 1) Préstamos basados en activos (Cuentas por cobrar), 2) Lease back (Vender el activo fijo y luego tomarlo en arrendamiento), 3) Los adelantos en efectivo (es un préstamo en efectivo a sola firma donde el prestamista recibe un porcentaje de los ingresos diarios el negocio, más una cuota, hasta que el total del préstamo quede liquidado), 4) Los préstamos bancarios (son préstamos que hacen los bancos con base en un proyecto del negocio, las tasas de interés suelen ser elevadas) y 5) Los préstamos peerto-peer (es similar a los inversionistas ángeles, donde los propietarios de empresas proveen capital a empresas nuevas con base en el nivel de necesidad y la solvencia).

### **2.2.2. Teorías de la capacitación.**

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

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo,

sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Sutton, 2001).

**a) La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Pérez y Castillo, 2016).

**2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

Existen diversas definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad.

Para Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Por otra parte, Guajardo (2002) dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de

ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

**a) Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

**b) La teoría de los mercados perfectos**

Señala que todos los miembros tienen un mismo nivel de información de datos, es una hipótesis de tipo perfecto, porque los mercados presupuestarios muestran defectos que influyen en su funcionamiento adecuado y que condicionan la entrada al financiamiento de los solicitantes de fondos. (Fazzari y Athey, 1987).

## **2.3. Marco conceptual:**

### **2.3.1. Definiciones del financiamiento.**

Según Real Academia Española (s.f.) el financiamiento es “Acción y efecto de financiar”; en cambio Reverso Diccionario (s.f.) lo define como “acción de suministrar dinero a una persona o empresa para que desarrolle una actividad”; Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio; el financiamiento es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular.

#### **2.3.1.1. Fuentes de financiamiento:**

- 1. Ahorros propios:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2. Los amigos y parientes (Terceros):** Son las fuentes privadas como por ejemplo, los seres queridos que son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se brinda sin intriga o con un bajo costo de financiamiento en cuanto refiere al interés, que es excepcionalmente valioso para comenzar las tareas.
- 3. Bancaria y no bancaria:** Los bancos y las asociaciones de crédito son las fuentes más conocidas de financiación. Dichas organizaciones

darán el préstamo solicitado solo en caso de que demuestres que tu petición está justificada.

Para Brealey (2007) Por lo general, para que las organizaciones completen sus asignaciones y los ejercicios comerciales influyen en la utilización de un subsidio o financiamiento externo. Para esta situación, hay algunas fuentes de financiamiento que pueden utilizarse siempre que el agente económico sea sólido con respecto a las cuotas o tenga una línea de crédito; “Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio”; el mismo autor ordena los tipos de financiamiento de la siguiente manera:

- ✓ **Según el plazo de vencimiento:** Cuando se habla de financiamiento hablamos de financiamiento a corto plazo, crédito bancario, línea de descuento, financiamiento espontánea y financiamiento a largo plazo, ampliaciones de capital, autofinanciamiento, préstamos bancarios, emisión de bonos.
- ✓ **Según la procedencia:** El financiamiento puede ser: interna (tiendas que la organización entrega a través de su movimiento y que se reinvierten en la organización misma) o financiamiento externa (originada de especuladores, cómplices o prestamistas). Según los propietarios: ajenos (son una parte de los pasivos requeridos,

eventualmente deben devolverse a medida que tienen vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento)

Los gobiernos suelen solicitarles financiamiento a los organismos de crédito internacional, mientras tanto las personas y las empresas suelen pedirselo a las entidades financieras y asimismo a familiares. Esta última práctica suele ser muy corriente entre familiares o amigos, sin embargo, debemos decir que puede ser un arma de doble filo ya que en algunas situaciones puede resentir las relaciones personales si es que la persona no devuelve a tiempo el dinero.

Por tanto, en relación a los préstamos bancarios es importante señalar que estos requieren muchos requisitos y condiciones a la hora de entregar financiamiento a proyectos. Deben considerarlo muy viable para hacerlo. Según La gran Enciclopedia de Economía (s.f.) El financiamiento es “Acción y efecto de financiar un proyecto o actividad económica”.

El financiamiento interno es conocido como los fondos propios de la organización que a la vez son originadas por la liquidez con que se cuenta, y el financiamiento externo es cuando se obtiene ya sea corto plazo o a largo plazo.

#### **a) Beneficios de la Relación MYPE/Bancos**

Peltoniemi (2007) encontró que la mayor duración tiende a reducir el costo del crédito y que una relación bancaria / compañía a largo plazo es beneficiosa sobre todo para las empresas de alto riesgo. A medida que la relación madura, las primas de préstamos para las empresas de alto riesgo disminuye a una tasa superior a la de las

empresas de bajo riesgo. Es decir, en primer lugar, encontró que la fuerza de la relación banco / empresa está negativamente relacionado con el costo del crédito. Los resultados muestran que las empresas que tienen más tiempo de relación con el banco prestamista reciben préstamos con primas más bajas. Este resultado implica que es beneficioso para las empresas establecer una relación cercana y de largo plazo con el banco. Pues la larga relación contrarresta el efecto de la información asimétrica, misma que representa un obstáculo para que los bancos de otorguen financiamiento a este sector.

En segundo lugar, cuando se analizó cómo la fuerza de la relación (medido por el costo del crédito) responde a los niveles de riesgo específicos de la empresa, es decir la relación madura, la reducción del precio fue mayor para las empresas de alto riesgo que para las empresas de bajo riesgo. Por lo tanto, una relación de largo plazo es especialmente beneficiosa para las empresas de alto riesgo. Lo cual implica que una empresa de alto riesgo debe establecer relaciones cercanas y de largo plazo con el banco. La implicación general es que una larga relación Banco/Empresa, es beneficiosa para las pequeñas empresas.

Así también Berger & Udell (1998) encontraron que la relación de préstamo con el banco beneficia por un lado a la empresa ante la posibilidad de obtener un historial de crédito y por otro lado, el banco puede eliminar el riesgo de la información asimétrica al poder monitorear la información de la empresa.

**b) Relación entre las etapas de crecimiento de la MYPE y el financiamiento.**

Monge y Rodríguez (2010) mencionan que en un inicio las empresas tenderán a financiarse con capital semilla, constituido principalmente por aportes de los socios o créditos que éstos consiguieron de familiares o intermediarios financieros al fundar sus empresas. Conforme la empresa avanza en el tiempo y madura, una fuente de financiamiento a la que podría tener acceso es el de los inversionistas ángeles. Es decir, inversionistas que están dispuestos no sólo a brindar recursos financieros para fortalecer el desarrollo de la empresa, sino también el involucrarse personalmente con la operación de la compañía, brindando su consejo y experiencia. Muchos de estos inversionistas se constituyen en miembros de las juntas directivas de estas empresas.

Conforme la empresa continúa su proceso de crecimiento y madurez, su nivel de riesgo disminuye y por ende, es posible buscar acceso a fuentes de financiamiento como los capitales de riesgo o aventura, que le permitan su aceleramiento. Los capitales de riesgo se caracterizan por el hecho de que los inversionistas no tienen relación directa con la empresa, estos capitales son institucionalizados. De esta forma, quien maneja el capital de riesgo (una institución especializada) es quien representa a los inversionistas e invierte sus recursos en empresas que considere están listas para la aceleración. Finalmente, cuando la empresa cuenta con un importante grado de madurez puede



pensar en dar el salto a una empresa de capital abierto y participar en el mercado accionario mediante una bolsa de valores. Es en esta última etapa donde realmente los inversionistas pueden ver realizadas sus ganancias de capital, es decir, el retorno a sus inversiones iniciales cuando venden las acciones de la empresa a terceros.

### **2.3.1.2. Tipos de financiamiento.**

El autor Gitman (1986) los tipos de financiamiento a corto plazo son:

- 1. Financiamiento a corto plazo:** La financiación a corto plazo está compuesto por:
  - a) Crédito comercial:** Es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios.
  - b) Crédito bancario:** Es tipo de financiamiento donde las organizaciones adquieren a través de los bancos dinero con el que construyen conexiones funcionales.
  - c) Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
  - d) Papeles comerciales:** Esta fuente de financiación consiste en los pagarés que adquieren los bancos, las organizaciones de seguro, los fondos de pensiones de grandes compañías que desean invertir a corto plazo.
  - e) Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Comprende en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor, conforme

a un convenio que se negocia previamente con el fin de conseguir los recursos para invertirlos en ella.

- f) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como un seguro para un anticipo; para esta situación, el prestamista tiene el privilegio de reclamar esta garantía, en caso de que la organización no preste atención.

## 2. **Financiamiento a largo plazo:**

Para el autor Amat (1998) el financiamiento a largo plazo se compone de:

- a. **Hipoteca:** Es el punto en el que una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del banco (prestamista) con el objetivo de garantizar la entrega del anticipo.
- b. **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c. **Bonos:** Es un instrumento certificado, en el que el prestatario se compromete de forma incondicional a pagar un valor específico y en una fecha determinada, junto con los intereses determinados, a una tasa específica y a una fecha específica.
- d. **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que es negociado entre el propietario de la propiedad (jefe de préstamo) y la organización (inquilino), a la que se permite la utilización de estas mercancías en un período particular y mediante la instalación de un arrendamiento particular, las estipulaciones

pueden fluctuar como lo indican las circunstancias y las necesidades de cada una de las reuniones.

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación**

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 (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia (Sutton, 2001).

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. (Bernilla, 2006).

#### **2.3.2.1. Responsabilidad social de los gerentes.**

McGregor, basándose en la hipótesis de la "Cadena de la importancia de las necesidades" del autor Abraham Maslow desarrollo un énfasis en la inspiración a la luz de dos sospechas opuestas del instinto humano, ha creado las especulaciones X e Y. Como lo indica la hipótesis X, individuos son lánguidos y requieren el riesgo constante de perder su negocio para despertarse. Las personas deben ser coordinadas y controladas, a la luz del hecho de que no pueden (y en verdad no les puede importar menos) enfrentarse a nuevos deberes. Un director dependiente de la hipótesis X siempre debilita a sus trabajadores con expulsión y

diferentes pesos, confiando en que exactamente en ese punto serán competentes.

A pesar de lo que podría esperarse, la hipótesis Y acepta que las personas se centren en su trabajo, sean inventivas y estén confiando en la búsqueda de nuevos deberes y dificultades. Un administrador que hace inventario en principio Y, estimulará a sus representantes dándoles consuelo y la posibilidad de enfrentar dificultades cada vez más importantes. De la misma manera, Mc Gregor afirma que la hipótesis X fue generalmente aceptada por los administradores de Taylor, mientras que la hipótesis Y es manejada por los jefes de hoy en día, que han sido afectados por la forma en que Elton Mayo trata las relaciones humanas.

Por otro lado, para Gerza existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: El aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se rechazan, por el contrario, su complementación es necesaria para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano.

Asimismo, dice la fuente citada que, como en muchas áreas, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están

llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo (López, 2001).

Para León y Pons (2007), en la actualidad es concebible que los visionarios de negocios preparen y desarrollen su visión sin estar sujetos a horarios o viajes, y lo que es ideal, desde el consuelo de su hogar o trabajo. Del mismo modo, dichos creadores expresan que, vivimos en el momento del aprendizaje, cada día los agentes y las organizaciones ponen más recursos en la preparación y preparación de programas. Dado que la preparación y el aprendizaje a largo plazo son componentes básicos que afectan específicamente la capacidad de la persona para establecer opciones clave para el destino de la asociación y / o su empresa.

En los mercados progresivamente enfocados, es importante avanzar en las formas de preparación ininterrumpida que permitan la mejora y el desarrollo subjetivo de la asociación y sus individuos, que pueden lograr la perfección en la ejecución de su parte en caso de que hayan sido suficientemente preparados y preparados. Esa es la razón, la información de la metodología, la red de técnicas, estrategias y administración

comercial para el liderazgo básico clave que incorpora, desde la publicidad y las ofertas, hasta la administración y la autoridad.

Por otra parte, Castañeda (2002) afirma que un número notable de organizaciones en emergencia tienen dos prácticas incesantes. El primero es cortar activos del campo de preparación. El segundo es poner los activos disminuidos en la preparación de programas y no en programas de aprendizaje. En los dos casos, es poco común romper la conexión entre la preparación obtenida y el cambio de ejecución. Es normal que quien obtenga la preparación tenga los criterios adecuados para unir la información en el trabajo. Un par de meses después del hecho hay poco que se recuerda de la preparación y aún menos del compromiso de la misma para la ejecución del negocio. En estas condiciones, no es asombroso sobre la base de que en una organización en estado de emergencia, la región de preparación se cortó primero que otras. El referido al creador también expresa que la preparación subraya la sustancia y el aprendizaje subraya las formas. En la preparación, la indagación más incesante es lo que se instruye. Al aceptar la pregunta más esencial, es qué se cambia. Al prepararse, el estado de ánimo del individuo preparado normalmente es receptivo. Por otra parte, el aprendizaje está conectado. Por lo tanto, Castañeda prescribe cambiar el nombre de "programas de preparación" por el de "programas de aprendizaje". Además, dice que otro nombre no es valioso para una práctica anticuada. Por ejemplo, qué cantidad de lugares de trabajo de la administración peruana están cerca de lugares de trabajo de la facultad con otro nombre.

En este sentido, se requieren trabajadores cuya principal cualidad sea la adaptabilidad ante la nueva información y los tipos de administración, su capacidad para los cambios perpetuos de la solicitud innovadora y jerárquica. En este punto de vista, el creador se refirió a los estados que es vital para los estados construir algunos proyectos para la preparación de RR.HH. anormales, por ejemplo.

- a.** Desarrollo de programas de preparación no formal para la prueba distintiva de emprendimientos de trabajo innovadores.
- b.** Programas para expandir la eficiencia a través de emprendimientos para el cambio consistente de administración e innovación.
- c.** Actividades asociativas para el fortalecimiento de las sociedades territoriales de ciencia, innovación y desarrollo.
- d.** Internacionalización de organizaciones.

Por otra parte, Vigorena (2006) dice que el sector de recursos humanos se encuentra unida en el momento exacto en que la administración de la población en general adquiere importancia en las organizaciones, la región de los activos humanos se coloca dentro de los límites adecuados, con solicitudes de mayor compromiso para las últimas consecuencias del negocio. Lo más lamentable es que se ve como el más mínimo dispuesto, en contraste con otras zonas prácticas, por ejemplo, fondo, ofertas, tareas, promoción, coordinaciones, correspondencias, etc. Desde una perspectiva, la administración de individuos se convirtió en una ventaja extraordinaria en las organizaciones triunfantes. Esto, a la luz del hecho de que la entrada simple a diferentes fuentes de agresividad, innovación, capital, datos y activos

normales, ha limitado el examen con diferentes organizaciones. Sin embargo, lo que ha separado a las asociaciones triunfantes de sus rivales ha sido, progresivamente, la naturaleza de sus dones humanos.

De la misma manera, Vigorena afirma que la región de RR.HH. necesita otra visión del mundo de la mudanza, que juega su parte más aplicable para las organizaciones; en general, los peligros serían los siguientes: tercerización de todas y cada una de sus capacidades sin un examen previo, asimilación en la línea administrativa e incluso, fin de la zona. En cualquier caso, lo que está claro es que hay un acuerdo de que no puede proceder como parece ser. Por cada una de estas razones, es vital y serio reevaluar la zona de los activos humanos.

El cambio requiere otra parte, significativamente más clave y la producción se produce para el negocio. Requiere, en consecuencia, otro perfil, nuevas aptitudes y otro modelo psicológico de expertos en la región.

El creador que estamos citando de la misma manera expresa que hay cuatro motivaciones para reevaluar el territorio de los activos humanos, que podría ser el acompañante:

- a. otra visión del mundo: desde el tiempo mecánico hasta el tiempo de información.
- b. Cambios radicales en la idea de trabajo.
- c. Las nuevas ideas sobre el capital académico.

El requisito de auto retroalimentación sobre el territorio de los activos humanos, que debe ser juzgado más por su futuro que por su pasado.



Por otro lado es posible sostener con firmeza que casi todos los países de la región asignan un papel importante al sector de las MYPE en los planes de desarrollo de sus economías, porque tales empresas ocupan en general, a un porcentaje importante del total de la mano de obra a nivel nacional, consumen grandes cantidades de materias primas, satisfacen a los mercados internos alejados de los grandes centros urbanos, promueven el desarrollo del capital nacional y contribuyen a la generación de empleo. En suma, constituyen un motor significativo para el desarrollo nacional.

### **2.3.3. Definición de rentabilidad.**

Gitman (2009) Cuando se habla de rentabilidad podemos decir que es importante para las empresas modernas y es el término más usado en la comunidad de negocios, la rentabilidad es lo que buscan los inversionistas para poder invertir su dinero en las empresas.

- a. La rentabilidad de una empresa:** Cuando una empresa es rentable genera suficiente utilidad o beneficio, es decir cuando sus ingresos son mayores que sus gastos y la diferencia es aceptable, pero lo correcto es evaluar la rentabilidad de una empresa para ver si existe entre sus utilidades una inversión adecuada de recursos.
- b. La rentabilidad:** Es la capacidad que tiene algo para poder generar suficiente utilidad, como por ejemplo cuando se dice que un negocio es rentable genera más ingreso que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos.

Así mismo, se dice que la rentabilidad es un índice con la que mide la relación que existe entre utilidades, para hallar esta rentabilidad

simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido un monto inicial al convertirse en un monto final.

Como ejemplo podemos decir, que si se invierte 100 soles y cada año debe crecer en 110 se puede decir que los 100 que se tuvo en un principio incremento una ganancia del 10%, pero una definición más precisa que se puede decir sobre la rentabilidad es la siguiente: mide la relación entre la utilidad obtenida en un determinado periodo y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla, se dice también que es una relación entre los recursos económicos nuevos y beneficiosos que se deriva de un determinado capital.

En la economía la rentabilidad es considerada como un vínculo que existe entre un lucro económico que se obtiene de una determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de un beneficio en común, es el retorno que recibe un accionista de una empresa por participar económicamente en la misma.

#### **2.3.3.1. Clases de rentabilidad.**

La rentabilidad económica se establece así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Según Sánchez (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

### **1. Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de las inversiones comparando un indicador de beneficio del activo neto total como una variable descriptiva de los medios disponibles de la empresa para conseguir un resultado neto, por tanto, la rentabilidad económica es una variante que se forma en una versión diferente adoptado que generalmente se toma como numerador del beneficio antes de intereses e impuestos, dado que el ratio se concibe como medida de eficacia en un sentido económico puro es decir, con independencia. Por otro lado, excluir del cálculo de la rentabilidad económica el impacto de los costos financieros significa que las empresas pueden potenciar el margen o la rotación de ambas variables simultáneamente, para alcanzar un nivel dado por la rentabilidad económica. En la realidad la rentabilidad económica se define fundamentalmente a través del margen, mientras en otras es la rotación el factor que la determina dependiendo sobre todo de circunstancias que tienen su raíz en la teoría económica.

### **2. Rentabilidad financiera**

La idea de rentabilidad financiera está relacionada con los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto también conocido como (ROE) por la expresión inglesa return on equity, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas. Lo que hace la rentabilidad financiera, en

definitiva, es reflejar el rendimiento de las inversiones. Para calcularla, suelen dividirse los resultados obtenidos por los recursos o fondos propios que se emplearon. El cálculo de la rentabilidad financiera variara de acuerdo a como se entiendan los conceptos de beneficios y recursos, suelen emplearse los fondos propios y no aquellos que el inversor genero a partir de contraer una deuda.

#### **2.3.3.2. La rentabilidad en el análisis contable.**

- a) **Análisis de la rentabilidad.** Realiza una medición en la capacidad de generar utilidades por parte de la entidad empresarial.
- b) **Análisis de la solvencia.** Admiten al empresario ejecutar un análisis de solvencia económica y liquidez, estar alerta sobre el comportamiento y apoyar en la planificación del futuro de su empresa.
- c) **Análisis de la estructura financiera.** El marco financiero de la empresa es la composición de los recursos financieros o del capital que la empresa ha originado o captado.
- d) **Análisis en la toma de decisiones.**

Desde el punto de vista de Sánchez (2002), se toman decisiones en el día a día de los negocios, algunas son imperativas y otras de menor importancia; algunos son más rápidos que otras, en cualquier capacidad, una gran parte de esas elecciones se toman de las informaciones o datos.

#### **2.3.4. Definición de microempresa.**

Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y

una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Se conoce como microempresa a aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma.

Se las califica como micro porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado. Ahora bien, esto no implica para nada que no sean rentables, sino muy por el contrario, las microempresas son capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus pares del sector. El planteamiento fundamental es qué tan pequeño debe ser una empresa para ser clasificada como microempresa y no como pequeña empresa, y si el ser muy pequeña

conduce a no ser algo diferente a una empresa. Para comenzar, el término “micro” es un prefijo en la composición de palabras y significa muy pequeño; según la Real Academia Española (s.f.). Diversos autores han dado una definición cualitativa de microempresa, sin embargo, las cualidades que señalan no muestran diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás, porque estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresa (micro, pequeña, mediana y grande).

Además, muchas veces incluyen y confunden los conceptos de micro y pequeña, generando ambigüedades y confirmando que muchas veces micro se usa como sinónimo de pequeño.

### **III. Hipótesis**

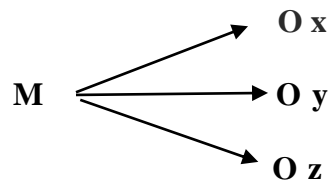
El financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de la empresa porque a través de ello se reflejará el desarrollo de la empresa, recordando que el financiamiento se da a través de condiciones crediticias ya sea de empresas bancarias o no bancarias que son donde acuden las MYPE del sector turismo del Distrito de Huaraz, periodo 2017.

## IV. Metodología

### 4.1. Diseño de la investigación:

Según el autor Palella & Martins (2010) el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna de las variables la que quiere decir que el investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes.

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.

#### **No experimental**

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

#### **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.

## **4.1.1. Tipo y nivel de la investigación**

### **4.1.1.1. Tipo de investigación**

El autor Arias (2012) dice que la investigación cuantitativa consiste en describir las características de un fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento.

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

### **4.1.1.2. Nivel de investigación**

Según la autora Hernández (2012) dice que el nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con se aborda un fenómeno o un evento en estudio.

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

## **4.2. Población y Muestra.**

### **4.2.1. Población**

López (2004) nos dice que la población es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación.

La población estuvo constituida por: 45 agencias de viaje del sector turismo del distrito de Huaraz, las mismas que cumplen los requisitos de ser MYPE.



#### **4.2.2. Muestra**

Desde su punto de vista el autor López (2004) indica que la muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación.

Constituida por 34 agencias de viaje. El criterio de selección fue en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dichos rubros.

#### **Criterios de inclusión.**

- Personal que labora en las empresas del sector turismo 2017.
- Personal que se encontró presente el día de la aplicación del instrumento.

#### **Criterios de exclusión.**

- Toda persona que no labora de manera estable en las empresas del sector turismo.
- Todo personal que siendo trabajador de las empresas del sector turismo y no estuvieron presentes, ya sea por comisión de servicios u otras funciones asignadas, por tanto no lograron responder a la aplicación del instrumento.

### 4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
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 complementan los recursos propios (Saavedra, 2014)	Fuentes de financiamiento	Ahorros propios	¿Cómo financia su actividad productiva?
			Por terceros	
			Bancaria	¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento? ¿Qué entidad le otorga mayores facilidades para obtener el financiamiento?
		No bancaria		
		Características del financiamiento	Crédito	¿Qué tipo de crédito ha sido otorgado? ¿Les otorgaron el monto solicitado?
			Inversión del crédito	¿En qué fue invertido el crédito financiero obtenido?
Capacitación	La capacitación es un proceso mediante el cual las organizaciones aplican en diferentes niveles con el propósito de obtener cambios y desarrollar habilidades y actitudes en el personal que permita generar rápidos cambios de rentabilidad constituyéndose en la	Responsabilidad social de los gerentes	Capacitación	¿Recibió Capacitación para el otorgamiento de su crédito?
			Cursos de capacitación	¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos años? ¿En qué tipo de cursos participó Ud.? ¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación? ¿En qué año recibió más capacitación?

	mejora de ingresos económicos (Torres, 2001)			¿La capacitación como empresario es una inversión?
			Temas de capacitación	¿En qué tema capacitaron a sus trabajadores?
Rentabilidad	Es la medida del rendimiento que producen los capitales utilizados cambiando con el tiempo en distintas formas de financiamiento siendo el indicador con más relevantes resultados para medir el éxito de un sector empresarial (Ballesta, 2002)	Niveles de análisis de rentabilidad.	Rentabilidad económica	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa? ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial? ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

#### **4.4. Técnicas e instrumentos**

##### **4.4.1. Técnicas**

Arias (2006) dice que las técnicas de investigación son las distintas maneras, formas o procedimientos utilizados por el investigador para recopilar u obtener datos.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicaron la técnica de recolección de información. La encuesta.

##### **4.4.2. Instrumentos**

Para Tamayo (2008) el instrumento del cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales, permite, además aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio.

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario válido estructurado de 20 preguntas.

#### **4.5. Plan de análisis**

En el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo para ello, se utilizaron tablas de frecuencias múltiples y gráficos de frecuencias. Para procesar los datos se utilizó el programa Microsoft Excel.

- Para poder procesar la información recolectada se elabora las tablas las que deben ser realizadas de acuerdo a las normas APA donde nos dice cómo deben ser elaboradas y qué elementos deben contener para su mejor entendimiento.
- Las tablas se deben elaborar de la siguiente manera:
  - Las tablas deben de tener tres líneas que son las líneas superiores, las que separan los títulos y las inferiores, no deben contener márgenes verticales.

- El título debe ir en negrita y de empezar en mayúscula seguida del número de tabla sin poner un punto final.
  - El nombre de la tabla debe ir en letra cursiva, la primera letra debe empezar en mayúscula y sin punto final, el tipo de letra es Times New Roman.
  - El contenido de la tabla debe contener el detalle, alternativas, la frecuencia, el porcentaje y el total.
  - La fuente de la tabla debe contener de donde provienen los datos es escrita en letra Times New Roman, número 10.
- Las figuras se elaboraron de acuerdo a los resultados de los datos obtenidos, estas deben ser elaborados con las siguientes características:
- Debe ser elaborada de manera sencilla.
  - El nombre de la figura debe ser escrita en Times New Roman.
  - En la fuente se menciona de donde proviene los datos.
  - Se pone la interpretación de los porcentajes.

#### 4.6. Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p><b>ENUNCIADO DEL PROBLEMA.</b></p> <p>¿Cuáles son las principales incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Huaraz, periodo 2017?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERALES.</b></p> <p>Describir las incidencias del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del Distrito de Huaraz, periodo 2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz periodo 2017.</li> <li>2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz periodo 2017.</li> <li>3. Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPE del sector turismo del distrito de Huaraz periodo 2017.</li> </ol>	<p>El financiamiento y la capacitación influyen en la rentabilidad de la empresa porque a través de ello se reflejará el desarrollo de la empresa, recordando que el financiamiento se da a través de condiciones crediticias ya sea de empresas bancarias o no bancarias que son donde acuden las MYPE del sector turismo del Distrito de Huaraz, periodo 2017.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diseño de Investigación <ul style="list-style-type: none"> <li>- No experimental</li> <li>Tipo y Nivel de Investigación.</li> <li>- Cuantitativo- descriptivo</li> </ul> </li> <li>2. Población y Muestra N = 45 n = 34 Muestreo probabilístico.</li> <li>3. Definición y Operacionalización de Variables.</li> <li>4. Técnicas e Instrumentos: Técnicas: Encuesta  Instrumentos: Cuestionario Estructurado.</li> <li>5. Plan de Análisis:</li> <li>6. Matriz de consistencia.</li> <li>7. Principios éticos.</li> </ol>

#### **4.7. Principios éticos**

De acuerdo a los principios éticos mencionado en el Código de Ética para la buena investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote se establecieron los siguientes principios éticos:

**Protección a las personas:** Se cumplió con el principio de no mellar la dignidad de los propietarios y administradores de las agencias de información turística de Huaraz, porque las personas involucradas en la investigación necesitan cierto grado de protección.

**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 quienes rehúsan de continuar la participación del estudio, el trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

**Consentimiento informado y expreso:** Se aplicó este principio porque los integrantes de la muestra en estudio dan el consentimiento del uso de la información para fines específicos establecidos en el informe.

## V. Resultados

### 5.1. Resultados

#### 5.1.1. Principales características de las MYPE

**Tabla 1**

*Distribución de la muestra, según el tiempo dedicado en el rubro*

<b>Tiempo dedicado en el rubro</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0 a 2 años	6	18
3 a 5 años	7	21
6 a 9 años	11	32
10 a más años	10	29
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 2**

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores permanentes*

<b>Número de trabajadores permanentes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0 a 2	16	47
3 a 5	11	32
6 a más	7	21
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 3**

*Distribución de la muestra, según el número de trabajadores eventuales*

<b>Número de trabajadores eventuales</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0 a 2	9	27
3 a 5	14	41
6 a más	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017



**Tabla 4***Distribución de la muestra, según el motivo de la conformación de la MYPE*

<b>Conformación de la MYPE</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtener ganancias	29	85
Subsistencia	5	15
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**5.1.2. Financiamiento de las MYPE****Tabla 5***Distribución de la muestra, según el financiamiento para su actividad productiva*

<b>Financiamiento para su actividad productiva</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Financiamiento propio	14	41
Financiamiento de terceros	18	53
No responde	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 6***Distribución de la muestra, según la entidad a la que recurre para obtener financiamiento*

<b>Entidad para su financiamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidad bancaria	14	41
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	2	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 7**

*Distribución de la muestra, según tuvo mayores facilidades para obtener financiamiento*

<b>Facilidades para su financiamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidad bancaria	8	23
Entidad no bancaria	18	53
Prestamista	8	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 8**

*Distribución de la muestra, según el crédito otorgado*

<b>Crédito otorgado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Largo plazo	25	74
Corto plazo	9	26
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 9**

*Distribución de la muestra, según le otorgaron el monto solicitado*

<b>Monto solicitado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 10**

*Distribución de la muestra, según la inversión de su financiamiento*

<b>Inversión de su financiamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	5	15
Mejoramiento del local	12	35
Inversión en activos	8	23
Programas de capacitación	4	12
Otros	5	15
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

### 5.1.3. Capacitación en las MYPE

**Tabla 11**

*Distribución de la muestra, según recibió capacitación para el otorgamiento del crédito*

<b>Capacitación para el otorgamiento del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	11	32
No	23	68
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 12**

*Distribución de la muestra, según las veces que tuvo cursos de capacitación*

<b>Las veces que tuvo cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Uno	19	46
Dos	8	20
Tres	7	17
Cuatro	5	12
Más de cuatro	2	5
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 13**

*Distribución de la muestra, según el curso que participó*

<b>Curso que participó</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	7	20
Manejo empresarial	12	35
Administración en recursos humanos	5	15
Marketing empresarial	7	21
Otros	3	9
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 14***Distribución de la muestra, según si el personal ha recibido capacitación*

<b>Capacitación del personal</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	13	38
No	21	62
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 15***Distribución de la muestra, según el año en que recibió más capacitación*

<b>Año en que recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
2015	8	24
2017	9	26
Otros	17	50
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 16***Distribución de la muestra, según la capacitación como empresario es una inversión*

<b>Capacitación como empresario es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	18	53
No	16	47
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 17***Distribución de la muestra, según el tema de capacitación de los trabajadores*

<b>Tema de capacitación de los trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Gestión empresarial	11	32
Manejo eficiente del microcrédito	4	12
Gestión financiera	6	18
Prestación de mejor servicio	8	23
Otros	5	15
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

#### 5.1.4. Rentabilidad de la MYPE

**Tabla 18**

*Distribución de la muestra, según si el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa*

<b>El financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	28	76
No	6	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 19**

*Distribución de la muestra, según si la capacitación mejora la rentabilidad empresarial*

<b>La capacitación mejora la rentabilidad empresarial</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	23	68
No	11	32
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

**Tabla 20**

*Distribución de la muestra, según si la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años*

<b>La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	26	76
No	8	24
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Datos alcanzados en el estudio de las MYPE sector turismo, 2017

## 5.2. Análisis de resultados

### 5.2.2. Principales características y financiamiento de las MYPE

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 32% es representado por la mayoría de encuestados que tienen de 6 a 9 años trabajando en el negocio, al contrario del 18% de los encuestados tienen de 0 a 2 años en el rubro, seguido del 29% tienen trabajando en el rubro de 10 años a más y 21% tienen de 3 a 5 años en el negocio. (**Tabla 01**)

Estos resultados no concuerdan con el estudio de **Acosta (2017)** donde nos menciona que los jefes legales de las MYPE en estudio el 100% se dedican por más de 5 años en ese rubro.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 47% de los encuestados de las MYPE tienen de 0 a 2 trabajadores permanentes, al contrario del 21 % de los propietarios de las empresas tienen de 6 a más trabajadores y el 32% de los representantes legales tienen de 3 a 5 trabajadores. (**Tabla 02**)

Estos resultados no guardan relación con el estudio de **Acosta (2017)** donde nos revela que el 100% de las empresas objeto de estudio cuentan con más de 3 trabajadores permanentes.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 41% de las MYPE tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, al contrario del 27% tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 32% tienen de 6 a más trabajadores eventuales. (**Tabla 03**)

Estos resultados no guardan relación con sus resultados de **Osorio (2017)** nos da a conocer los siguientes datos de 0 a 10 trabajadores eventuales son el 71% y de 0 a 4 que representa el 29 % son permanentes. En conclusión, no hay personal solicitado ni capacitado por realizar trabajos eventuales.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 85 % formó su MYPE para obtener ganancias y el 15% estableció su MYPE para subsistir. (**Tabla 04**)

Estos resultados no concuerdan con los resultados obtenidos por **Osorio (2017)** en su investigación son muy distintos a nuestros datos recolectados y se observa en sus tablas que el 7% su fin principal es obtener ganancia o fines de lucro y el 93 % es para la subsistencia.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, al contrario del 6% no responde de la manera cómo financió su negocio y el 41% financió su negocio con sus recursos propios. (**Tabla 05**)

Estos resultados son diferentes al estudio de **Acosta (2017)** donde indica que el tipo de financiamiento que utilizaron los representantes legales de las MYPE el 80 % desarrollan sus actividades productivas con financiamiento propio y el 20% con financiamiento por terceros. En conclusión, estos resultados indican que el desarrollo de sus actividades productivas depende tanto del autofinanciamiento como el de terceros.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% acudieron a una entidad no bancaria para obtener financiamiento, al contrario del 6% obtuvo crédito de un prestamista y el 41% obtuvo financiamiento de la entidad bancaria. (**Tabla 06**)

Estos resultados son distintos a las de **Flores (2017)** en su estudio del 100 % de los encuestados, el 56% ha conseguido su crédito de instituciones bancarias y el 44% instituciones no bancarias.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% mencionan que las entidades no bancarias les otorgan más facilidades, al contrario del 23% dijeron que las entidades bancarias le otorgan más facilidades, el 24% dicen que los prestamistas les otorgan mayores facilidades. (**Tabla 7**)

Por otro lado, estos resultados sí coincide con el informe de **Baltodano (2017)** el cual nos indica en su estudio bibliográfico documental que los créditos que reciben las MYPE provienen de instituciones no bancarias escogidas debido a las facilidades que estas instituciones les ofrecen ya que el sistema bancario les exige mayores garantías que no pueden satisfacer.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 74% aseguran que el crédito fue solicitado a largo plazo y el 26% el crédito adquirido fue a corto plazo. (**Tabla 8**)

Por otro lado, dichos resultados no guardan relación con el informe de **Razuri (2017)** donde nos indica en su estudio que el 58% de los propietarios



pidieron crédito a corto plazo, el 24% pidieron crédito a largo plazo y el 18% no aplica.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% manifestó que le otorgaron el monto pedido y 32% no le otorgaron el monto solicitado. (**Tabla 09**)

Estos resultados son semejantes al estudio de **Gallozo (2017)** en sus resultados nos muestra que el 74% mencionan que sí les otorgaron el dicho crédito y el 26 % indicaron que no les dieron el crédito pedido. En conclusión, la gran mayoría de las microempresas obtienen sus créditos financieros.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 35% invirtió su financiamiento en mejoramiento del local, al contrario del 12% invirtió en programas de capacitación, seguido del 23% invirtió en activos fijo, el 15% invirtió el crédito en capital de trabajo y el 15 % invirtió en otras actividades. (**Tabla 10**)

En los resultados del estudio de **Osorio (2017)** nos demuestra una gran similitud con nuestros resultados obtenidos dándonos a conocer los siguientes datos que el 34% de las MYPE encuestadas decidió invertir el crédito que recibió en mejoramiento y ampliación del local, el 25% en activo fijo, el 17% de las MYPE lo hizo en capital de trabajo, el 8% en capacitación, el 8% no precisa lo invertido y el 8% en otros.

### 5.2.3. Capacitación de las MYPE

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% de los encuestados de acuerdo a la muestra nos indica que no recibió capacitación de ningún tipo para recibir su crédito y el 32% manifestaron que recibieron capacitación para el otorgamiento de un crédito. (**Tabla 11**)

Estos resultados no concuerdan con el estudio de **Gallozo (2017)** donde nos indica que el 55% recibió la capacitación para obtener el crédito y el 45 % nos dice que no han recibido capacitación. En conclusión, la mayoría de los representantes legales recibieron ningún tipo de capacitación.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 46% obtuvo una sola capacitación en los últimos años, al contrario del 5% recibió más de 4 capacitaciones durante los últimos años, seguido del 20% recibieron 2 capacitaciones durante los últimos años, el 17% recibió 3 capacitaciones y el 12% de los encuestados manifiesta que recibió 4 capacitaciones durante los últimos años. Por lo tanto, solo recibieron la mayoría una capacitación durante los últimos años. (**Tabla 12**)

Estos resultados no concuerdan con el estudio de **Guevara (2017)** donde se ve que el 73% de los representantes legales de las MYPE no recibieron ninguna capacitación y el 27 % recibieron una vez entre los dos últimos años.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 35% recibió capacitación de manejo empresarial, al contrario del 9% recibió otro tipo de capacitación,

seguido del 21% recibió capacitación en marketing empresarial, el 20% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y el 15% recibió capacitación de administración en recursos humanos. (**Tabla 13**)

No se encuentra coincidencia en la demostración de los resultados de **Flores (2017)** indicados en su investigación que el 22% no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación, el 45% de los empresarios dijeron haber recibido capacitación en el curso de recursos humanos y el 33% si recibió el curso de manejo empresarial.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 62% de los trabajadores no ha recibido algún tipo de capacitación y el 38% de los trabajadores sí han recibido algún tipo de capacitación. (**Tabla 14**)

Por otro lado, estos resultados concuerdan con el estudio de **Gallozo (2017)** nos dice que el 78% indicaron que no recibieron ninguna capacitación y el 22% indicaron que sí recibieron capacitación. En conclusión, la mayoría de los trabajadores no han recibido ningún tipo de capacitación.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 50% de los representantes legales de las MYPE recibieron capacitación en otros años, al contrario del 24% indican que recibieron capacitación en el año 2015 y el 26% recibieron capacitación en el año 2017. (**Tabla 15**)

Estos resultados no concuerdan con el estudio de **Guevara (2017)** donde manifiesta que el 27% de los miembros legales de las MYPE sí recibieron capacitación y el 73 % no recibieron capacitación.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% de los empresarios creen que la capacitación es una inversión y el 47% piensan que la capacitación no es una inversión. (**Tabla 16**)

Estos resultados tienen similitudes con el estudio de **Mejía (2014)** nos dice en sus datos obtenidos resultado que el 100% de los propietarios y/o miembros legales de las MYPE restaurantes opina que la capacitación es una inversión. Por lo tanto, se llega a esta conclusión que la mayoría de los encuestados consideran que la capacitación es una inversión.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 32% recibió capacitación de gestión empresarial, al contrario del 12% se capacitó de manejo eficiente del microcrédito, seguido del 23% recibió capacitación sobre prestación de mejor servicio, el 18% se capacitó sobre gestión financiera y el 15% recibió otro tipo de capacitación. (**Tabla 17**)

Este resultado no se asemeja con lo estudiado por **Gallozo (2017)** donde el 71% de los trabajadores recibió capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, el 12% sobre gestión empresarial, el 10 % sobre manejo eficiente de microcrédito y el 7% sobre gestión financiera.

### **5.2.3. Rentabilidad de las MYPE**

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y el 24% dice que el financiamiento no mejoró su rentabilidad. (**Tabla 18**)

Estos resultados tienen relación con los resultados de **Gallozo (2017)** donde nos puede demostrar que el 53% cree que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad de su negocio, el 31% indica que no mejoró y el 16% no opina.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% manifiestan que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 32% menciona que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa. (**Tabla 19**)

Estos resultados sí concuerdan con su estudio de **Mejía (2014)** donde menciona que en su investigación obtuvo como resultado del 100% de los propietarios y/o los miembros legales de las MYPE de restaurantes opina que la capacitación mejoró su rentabilidad.

- Del 100% de los encuestados igual a 34: el 76% dicen que su rentabilidad fue mejor en los dos últimos años y el 24% indican que la rentabilidad de su empresa no ha tenido ninguna mejora. (**Tabla 20**)

Estos resultados sí guardan relación con los resultados de **Mejía (2014)** que en su investigación obtuvo como resultado del 100% de los propietarios y/o los representantes legales de las MYPE de restaurantes manifestó haber percibido mejoras en su rentabilidad en los dos últimos años.

## VI. Conclusiones

- Se ha descrito las principales características del financiamiento de las MYPE en estudio como sigue: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, el 53% acudieron a una entidad no bancaria para obtener financiamiento, el 53% mencionan que las entidades no bancarias les otorgan más facilidades, el 74% el crédito fue solicitado a largo plazo, el 68% manifestó que le otorgaron el monto solicitado, el 35% invirtió su financiamiento en mejoramiento del local.
- Se ha descrito las principales características de la capacitación de las MYPE en estudio como sigue: el 68% de los encuestados de acuerdo a la muestra nos indica que no recibió capacitación de ningún tipo para recibir su crédito, el 46% recibió una sola capacitación en los últimos años, el 35% recibió capacitación de manejo empresarial, el 62% de los encuestados mencionaron que sus trabajadores no han recibido algún tipo de capacitación, el 50% de los representantes legales de las MYPE recibieron capacitación en otros años, el 53% de los empresarios creen que la capacitación es una inversión, el 32% recibió capacitación de gestión empresarial.
- Se ha descrito las principales características de la rentabilidad de las MYPE en estudio como sigue: el 82% de los encuestados mencionan que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 68% afirma que

la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 76% menciona que su rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

- Quedan descritas las incidencias del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPE sector turismo del Distrito de Huaraz, de acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento sí influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE en estudio, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos.

## **VII. Recomendaciones**

1. Se recomienda a las organizaciones dedicadas a otorgar crédito financiero a las MYPE deben crear servicios convenientes a la realidad de nuestra localidad, rompiendo los límites de acceso a créditos, y fortaleciendo los créditos de riesgo.
2. Se sugiere que ante la importancia de las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micro empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.
3. Se recomienda a los representantes de las MYPE en estudio, seguir invirtiendo en la capacitación del personal que labora en la empresa ya sea con recursos propios o por medio del financiamiento bancario, para así mejorar la rentabilidad.
4. Se recomienda a los representantes de las empresas en estudio que no participan en los cursos de capacitación, deberían participar para estar actualizados y así poder afrontar los problemas que se pueda presentar en su empresa tanto interna como externa, ya que de ello dependerá obtener una mayor rentabilidad ya sea en el aspecto empresarial o económico.



## Referencias bibliográficas

- Acosta, F. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/954>
- Arias, F. (2012). *Planificación de la investigación*.
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica*. 5ta Edición. Caracas – Editorial Episteme.
- Amat, O. (1998). *Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones*. Ediciones Gestión 2000. Quinta Edición. España. 1998.
- Baltodano, V. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/528>
- Ballesta, J. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*.
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctico para formar MYPEs*. Editorial Edigraber. Lima 2006. *Capacitación y desarrollo del Personal*. Recuperado de: [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2).
- Becker, S. (1964). *Human Capital*, 1st ed. (New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research).
- Berger, A. & Udell, G. (1998). *The economics of Small Business Finance: The roles of private equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*. The Economics and Small Business Finance. (22) 613-673.

- Brealey, R. (2007). *Principios de Finanzas Corporativas*. España. Editorial McGraw-Hill.
- Cabezas, B. y Vargas, N. (2015). *Mecanismos de financiamiento del teatro en Chile y su impacto en los proyectos de creación y producción*. Recuperada de: <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/129735>
- Castañeda, D. (2002). *¿Capacitación o aprendizaje organizacional?*
- Chavez, R. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPE sector comercio rubro ferreterías Distrito de Tumbes, 2017*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/583>
- Fazzari, S. y Athey, M. (1987). *Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment*. *En Review of Economics and Statistics*, N° 69, 1987, pp. 481-487
- Flores, J. (2017). *Caracterización de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE en el sector comercio rubro empresas de transportes terrestres de la Provincia de Mariscal Cáceres período 2017*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1011>
- Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2017*. Disponible en: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GALLOZO\\_HUERTA\\_DIONEE.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1).
- Geho, P. y Frakes, J. (2013). *Financing for small business in a sluggish economy versus conflicting impulses of the entrepreneur*. *Entrepreneurial executive*, 18,89– 101

- Gitman, J. (2009). *Fundamentos de investigación*. Décima edición, PEARSON EDUCACIÓN. México.
- Gitman, L. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba. 1978.
- González, O. (2017). *Modelo alternativo de financiamiento para Pymes en México*. Disponible en: <http://hdl.handle.net/123456789/19574>
- Guajardo, G. (2002). *Contabilidad financiera*. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México. 539 pp.
- Guevara, N. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/398>
- Hernández, M. (2012). *Metodología de la investigación*. 2da Edición.
- Hiba J. (2002). *Capacitación empresarial para mejorar las condiciones y medio ambiente del trabajo de pequeñas y medianas empresas*. OIT; S/F.
- León, D. y Pons, J. (2007). *Autoformación -capacitación*. Buenos Aires
- Logreira, H. & Bonett, G. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en barranquilla*. Colombia. Recuperado de: <http://repositorio.cuc.edu.co/xmlui/bitstream/handle/11323/914/TESIS%20FINANCIAMIENTO%20PRIVADO%20LOGREIRA%20%26%20BONETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- López, L. (2004). *Población, muestra y muestreo*.

- Medina, L. y Flores, M. (2010). *Incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo de la localidad de Huancavelica, periodo 2008*. Consultado el 24/10/2015.
- Mejía, G. (2014). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro restaurantes del distrito de Piura, 2014*. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035518>
- Monge, R. y Rodríguez, J. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Nina, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de Ate - Vitarte 2015*. Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1121/GESTION\\_FINANZAS\\_TOMA\\_DE\\_DECISIONES\\_NINA\\_CALDERON\\_JUANA\\_ANGELICA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1121/GESTION_FINANZAS_TOMA_DE_DECISIONES_NINA_CALDERON_JUANA_ANGELICA.pdf?sequence=1)
- Osorio, R. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - provincia de Huaraz, periodo 2015*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/933>
- Palomino, C. (2013). *Contabilidad de Costos*. Lima: Editorial Calpa SAC.
- Peltoniemi, J. (2007). *The Benefits of Relationship Banking: Evidence from Small Business Financing in Finland*. Journal Financial Service Res (31) 153-171.

- Pérez, D. y Castillo, J. (2016). *Capital humano, teorías y métodos: importancia de la variable salud. Economía, Sociedad y Territorio*, vol. xvi, núm. 52, 2016, 651-673
- Razuri, L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1028>
- Saavedra, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro Joyerías del distrito de Catacaos, Piura, 2012*. Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/970/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_SAAVEDRA\\_YARLE\\_QUE\\_JENIFFER\\_MELISA.pdf?sequence=4](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/970/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_SAAVEDRA_YARLE_QUE_JENIFFER_MELISA.pdf?sequence=4)
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado de:  
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal. Argentina*: Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Tamayo, M. (2008). *La investigación científica – Bogotá*.
- Torres, D. (2001). *Capacitación del personal en las empresas en desarrollo*. Recuperado de: <http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/administracion-de-personal-I/documentos/torres.pdf>
- Vigorena, F. (2006). *La gestión de los recursos humanos*. Chile.

# **Anexos**

## Anexo 01: Cuestionario



### CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

#### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

#### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPEs del ámbito de estudio.

#### **I. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE**

**1.1** ¿Cuántos años se encuentra su empresa en el sector y rubro?

- a) 0 a 2 años
- b) 3 a 5 años
- c) 6 a 9 años
- d) 10 a más años

**1.2.** Número de trabajadores permanentes.

- a) 0 a 2 años
- b) 3 a 5 años
- c) 6 a más años

**1.3.** Número de trabajadores eventuales.

- a) 0 a 2 años
- b) 3 a 5 años
- c) 6 a más años

**1.4.** ¿Para qué se conformó su MYPE?

- a) Obtener ganancias
- b) Subsistencia
- c) No responde

## **II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE**

**2.1.** ¿Cómo financia su actividad productiva?

- a) Financiamiento propio
- b) Financiamiento de terceros
- c) No responde

**2.2.** ¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento?

- a) Entidad bancaria.
- b) Entidad no bancaria.
- c) Prestamista

**2.3.** ¿Qué entidad le otorga mayores facilidades para obtener el financiamiento?

- a) Entidad bancaria.
- b) Entidad no bancaria.
- c) Prestamista

**2.4.** ¿Qué tipo de crédito ha sido otorgado?

- a) Largo plazo
- b) Corto plazo

**2.5.** ¿Les otorgaron el monto solicitado?

- a) Si
- b) No

**2.6.** ¿En qué fue invertido el crédito financiero obtenido?

- a) Capital de trabajo
- b) Mejoramiento del local
- c) Inversión en activos.
- d) Programas de capacitación.
- e) Otros

## **III. CAPACITACION A LAS MYPE**

**3.1.** ¿Recibió Capacitación para el otorgamiento de su crédito?

- a) Si
- b) No
- c) No responde



3.2. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos años?

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

3.3. ¿En qué tipo de cursos participo Ud.?

- a) Inversión del crédito financiero.
- b) Manejo empresarial.
- c) Administración en recursos humanos.
- d) Marketing empresarial.
- e) Otros

3.4. ¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

- a) Si
- b) No

3.5. ¿En qué año recibió más capacitación?

- a) 2015
- b) 2017
- c) Otros

3.6. ¿La capacitación como empresario es una inversión?

- a) Si
- b) No
- c) No responde

3.7. ¿En qué tema capacitaron a sus trabajadores?

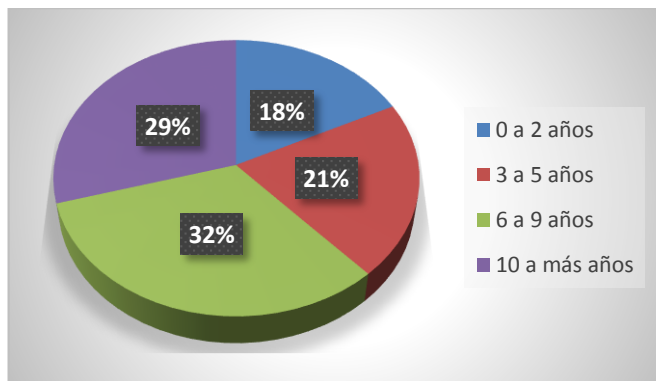
- a) Gestión empresarial.
- b) Manejo eficiente del microcrédito
- c) Gestión financiera
- d) Prestación de mejor servicio
- e) Otros

#### **IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE**

- 4.1.** ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa?
- a) Si
  - b) No
- 4.2.** ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?
- a) Si
  - b) No
- 4.3.** ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?
- a) Si
  - b) No

## Anexos 02. Figuras

### Principales características de las MYPE

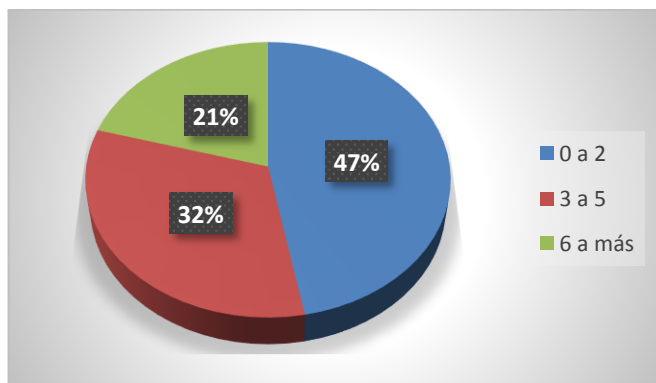


**Figura 1: Años que se encuentra en el sector y rubro**

**Fuente: tabla 1**

#### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 32% es representado por la mayoría de encuestados que tienen de 6 a 9 años trabajando en el negocio, al contrario del 18% de los encuestados tienen de 0 a 2 años en el rubro, seguido del 29% tienen trabajando en el rubro 10 años a más y 21% tienen de 3 a 5 años en el negocio.

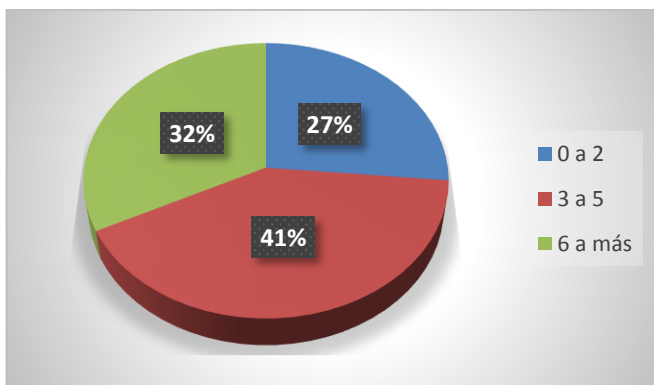


**Figura 2: Número de trabajadores permanentes**

**Fuente: tabla 2**

#### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 47% de los encuestados de las MYPE tienen de 0 a 2 trabajadores permanentes, al contrario del 21% de los propietarios de las empresas tienen de 6 a más trabajadores y el 32% de los representantes legales tienen de 3 a 5 trabajadores.

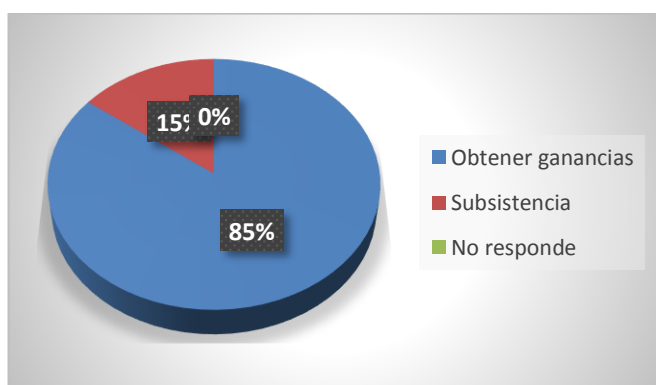


**Figura 3: número de trabajadores eventuales**

**Fuente: tabla 3**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 41% de las MYPE tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, al contrario del 27% tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 32% tienen de 6 a más trabajadores eventuales.



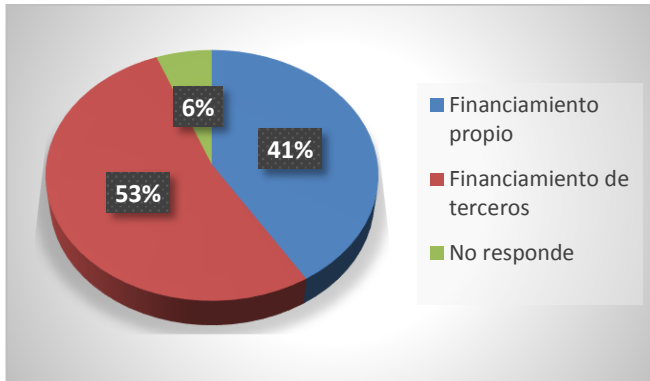
**Figura 4: Formación de la MYPE**

**Fuente: tabla 4**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 85 % formó su MYPE para obtener ganancias y el 15% estableció su MYPE para subsistir.

## Financiamiento de las MYPE

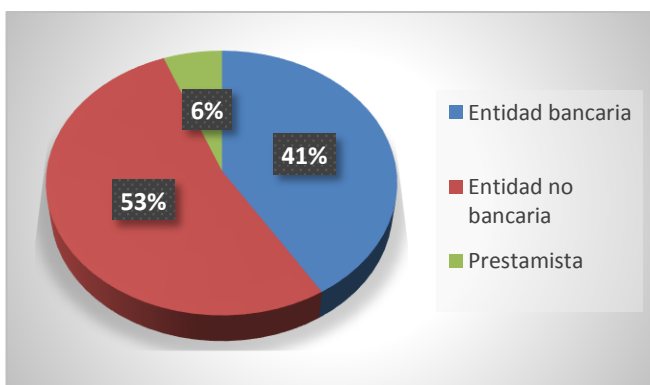


**Figura 5: financiamiento de su actividad productiva**

**Fuente: tabla 5**

### Interpretación:

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% financió su negocio con financiamiento de terceros, al contrario del 6% no responde de la manera cómo financió su negocio y el 41% financió su negocio con sus recursos propios.

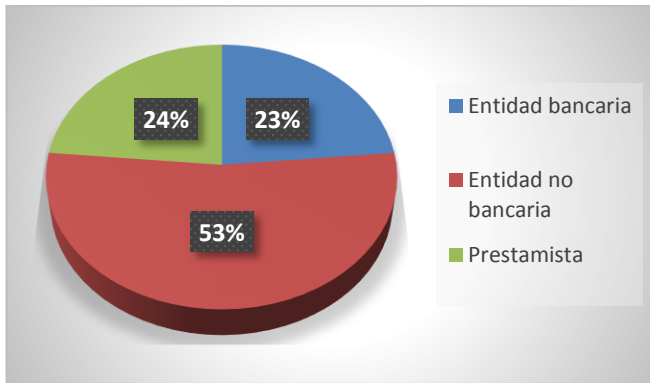


**Figura 6: entidad a la que recurre para obtener financiamiento**

**Fuente: tabla 6**

### Interpretación:

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% acudieron a una entidad no bancaria para obtener financiamiento, al contrario del 6% obtuvo crédito de un prestamista y el 41% obtuvo financiamiento de la entidad bancaria.

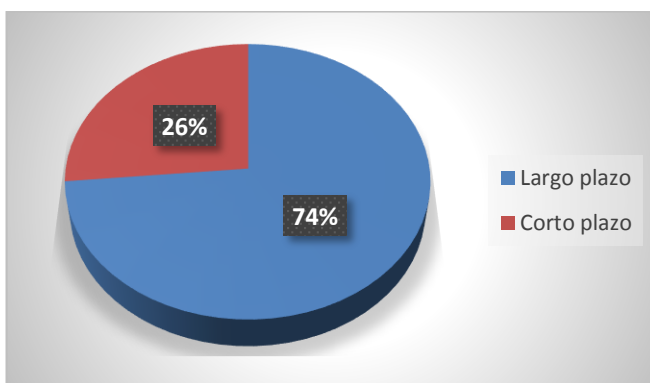


**Figura 7: entidad que otorga mayores facilidades para obtener financiamiento**

**Fuente: tabla 7**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% mencionan que las entidades no bancarias les otorgan más facilidades, al contrario del 23% dijeron que las entidades bancarias le otorgan más facilidades, el 24% dicen que los prestamistas les otorgan mayores facilidades.

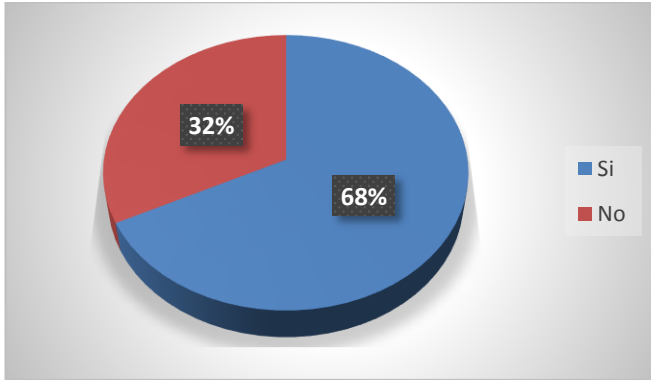


**Figura 8: el crédito otorgado**

**Fuente: tabla 8**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 74% aseguran que el crédito fue solicitado a largo plazo y el 26% el crédito adquirido fue a corto plazo.

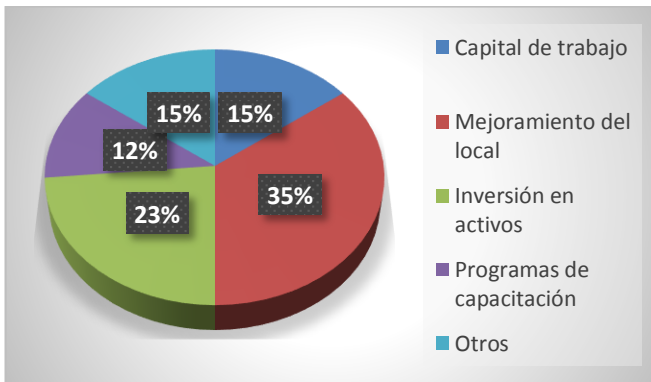


**Figura 9: otorgamiento del monto solicitado**

**Fuente: tabla 9**

**Interpretación**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% manifestó que le otorgaron el monto solicitado y 32% no le otorgaron el monto solicitado.



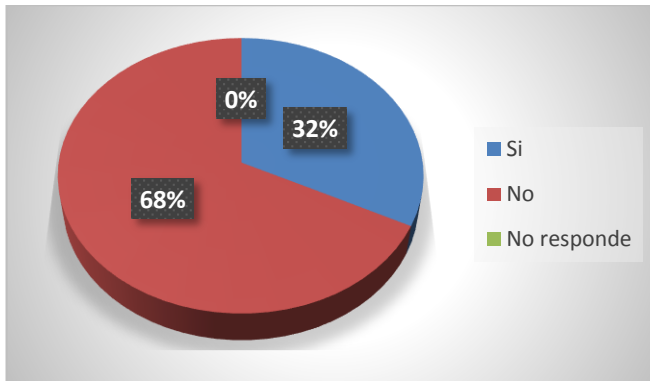
**Figura 10: inversión del crédito financiero obtenido**

**Fuente: tabla 10**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 35% invirtió su financiamiento en mejoramiento del local, al contrario del 12% invirtió en programas de capacitación, seguido del 23% invirtió en activos fijo, el 15% invirtió el crédito en capital de trabajo y el 15% invirtió en otras actividades.

## Capacitación a las MYPE

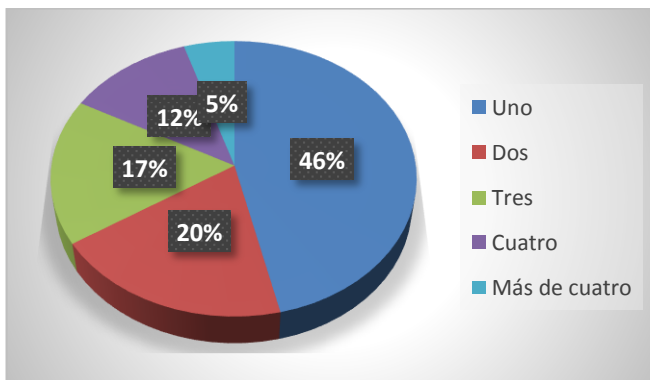


**Figura 11: recibió capacitación para el otorgamiento de su crédito**

**Fuente: tabla 11**

### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% de los encuestados de acuerdo a la muestra nos indica que no recibió capacitación de ningún tipo para recibir su crédito y el 32% manifestaron que recibieron capacitación para el otorgamiento de un crédito.



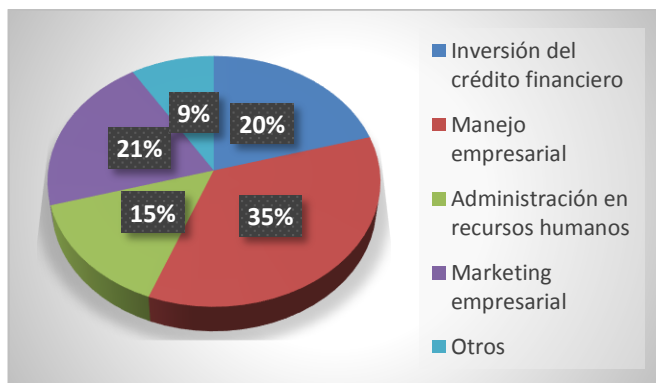
**Figura 12: Cursos de capacitación en los últimos años**

**Fuente: tabla 12**

### **Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 46% recibió una sola capacitación en los últimos años, al contrario del 5% recibió más de 4 capacitaciones durante los últimos años, seguido del 20% recibieron 2 capacitaciones durante los últimos años, el 17% recibió 3 capacitaciones y el 12% de los encuestados manifiesta que recibió 4 capacitaciones durante los últimos años. Por lo tanto, solo recibieron la mayoría una capacitación durante los últimos años.



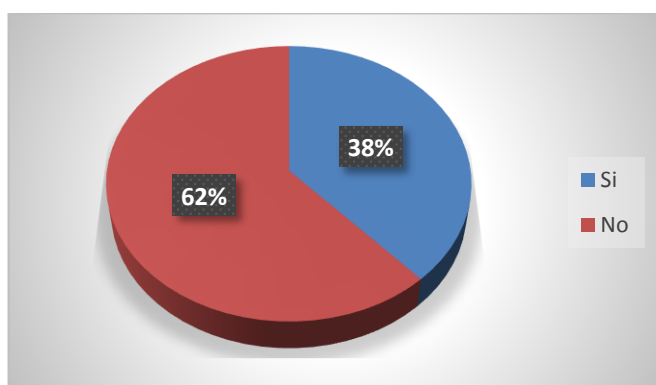


**Figura 13: En qué tipo de cursos participo Ud.**

**Fuente: tabla 13**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 35% recibió capacitación de manejo empresarial, al contrario del 9% recibió otro tipo de capacitación, seguido del 21% recibió capacitación en marketing empresarial, el 20% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y el 15% recibió capacitación de administración en recursos humanos.

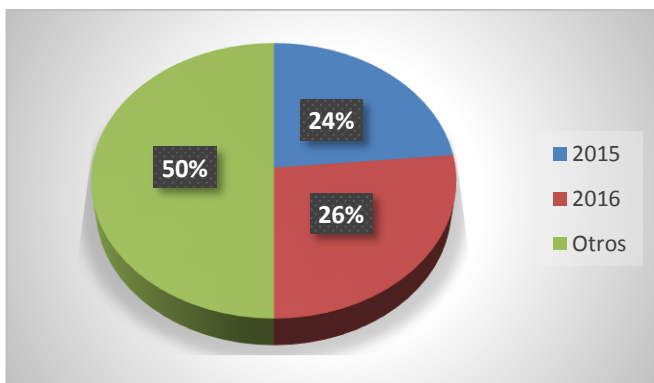


**Figura 14: El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación**

**Fuente: tabla 14**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 62% de los trabajadores no ha recibido algún tipo de capacitación y el 38% de los trabajadores sí han recibido algún tipo de capacitación.

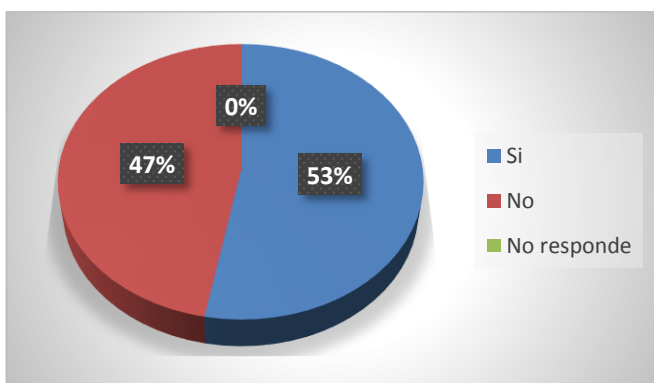


**Figura 15: año en que recibió más capacitación**

**Fuente: tabla 15**

**Interpretación**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 50% de los representantes legales de las MYPE recibieron capacitación en otros años, al contrario del 24% indican que recibieron capacitación en el año 2015 y el 26% recibieron capacitación en el año 2017.

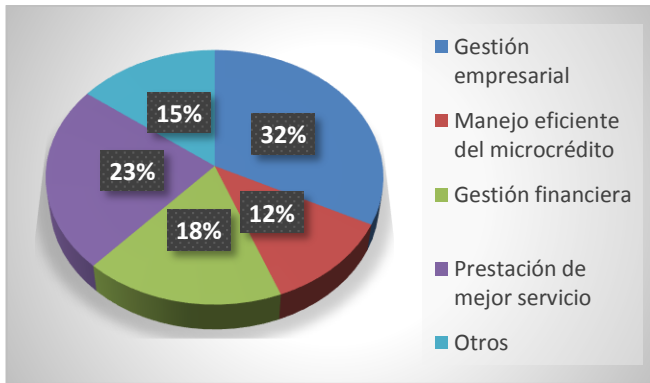


**Figura 16: La capacitación como empresario es una inversión**

**Fuente: tabla 16**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 53% de los empresarios creen que la capacitación es una inversión y el 47% piensan que la capacitación no es una inversión.



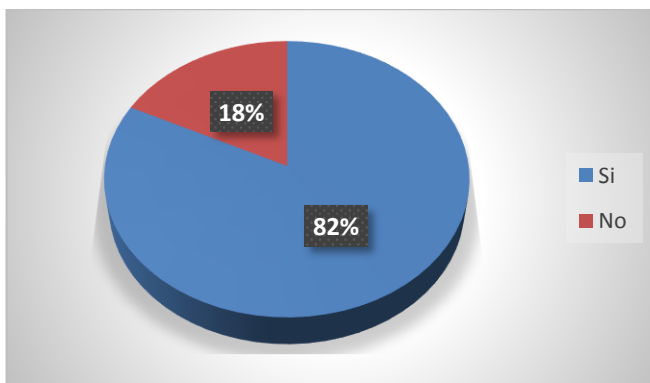
**Figura 17: En qué tema capacitaron a sus trabajadores**

**Fuente: tabla 17**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 32% recibió capacitación de gestión empresarial, al contrario del 12% se capacitó de manejo eficiente del microcrédito, seguido del 23% recibió capacitación sobre prestación de mejor servicio, el 18% se capacitó sobre gestión financiera y el 15% recibió otro tipo de capacitación.

**Rentabilidad de la MYPE**

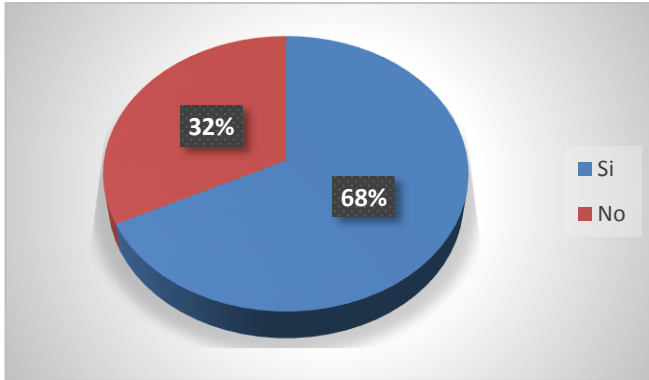


**Figura 18: El financiamiento otorgado ha mejorado en rentabilidad de su empresa**

**Fuente: tabla 18**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 76% de los encuestados mencionan que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y el 24% dice que el financiamiento no mejoró su rentabilidad.

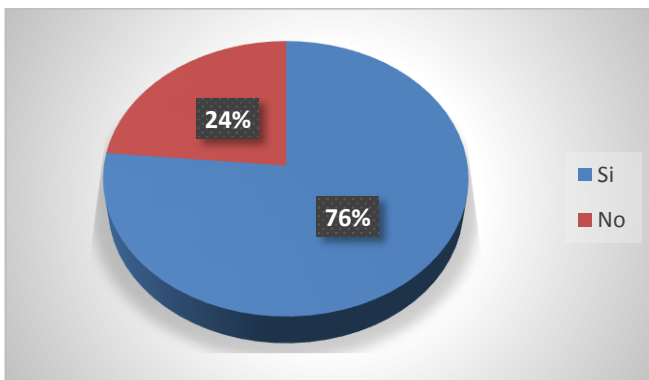


**Figura 19: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial**

**Fuente: tabla 19**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 68% manifiestan que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 32% menciona que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa.



**Figura 20: la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años**

**Fuente: tabla 20**

**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados igual a 34: el 76% menciona que su rentabilidad mejoró en los dos últimos años y el 24% indican que la rentabilidad de su empresa no ha tenido ninguna mejora.