



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS**

DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO: RUBRO FERRETERÍA EN LA CIUDAD CAJAMARCA 2017.**

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

AUTOR:

BACH. JULIO CESAR LUCERO CHAVARRY

ASESOR:

DR. CPC. MARINO BRAVO CHAPOÑAN

Chiclayo – Perú

2017

FIRMA DEL JURADO

Dr. C.P.C. TORRES GARCIA LUIS ALBERTO

Presidente

Mgtr. C.P.C. ORREGO UGAZ ANTONIO LORENZO

Miembro

Mgtr. C.P.C. AREDO GARCÍA MARVIN OMAR

Miembro

DEDICATORIA

A mi padre José y mi madre Graciela,
a mi esposa Carmen y a mis hijos:
Valentina (en el cielo), José, Paulo,
Gabriela y Graciela con gratitud y amor
por el apoyo constante que siempre
me brindan.

AGRADECIMIENTO

Deseo manifestar mi agradecimiento a todos los profesores de Post Grado de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas que hicieron posible la culminación satisfactoria de la presente investigación.

Manifesto mi agradecimiento especial al Dr. Marino Bravo Chapoñan quien, con su paciencia, su atenta y cuidadosa orientación, su actitud motivadora y crítica, sus consejos oportunos, su disposición permanente y apoyo, contribuyó a la culminación satisfactoria de la presente investigación.

El agradecimiento especial a los administradores de las empresas del sector comercio del rubro ferretería de la ciudad de Cajamarca, que han sido los escenarios donde se he desarrollado el presente trabajo de investigación.

El autor

RESUMEN

El presente informe de investigación tuvo como objetivo general, determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería en la ciudad de Cajamarca 2017. La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Cajamarca, en total 25 negocios de venta de artículos de ferretería. La metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No experimental, descriptivo. Se aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: la edad promedio es de 40 a 50 años (36%), el 68% de los que administran las MYPE son del género masculino; el grado de instrucción que más prevalece es el de secundaria completa (44%). Asimismo, el 100% recibió financiamiento de terceros (Bancos, Cajas de Ahorros y Crédito, Cooperativas, Prestamistas, Financieras entre otras) mas no tuvieron financiamiento propio, el 52% lo hizo a través de Bancos, 20% con entidades No Bancarias y el 28% con Prestamistas. Sobre la capacitación, el 52% recibió capacitación, el 48% del no recibió capacitación, Se concluyó: Existe baja incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería en la ciudad de Cajamarca 2017.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeña empresa.

ABSTRACT

The general purpose of this research report was to determine the incidence of financing and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector: Item hardware store in the city of Cajamarca 2017. The population and sample were calculated based on the companies in the sector under study located in the city of Cajamarca, in total 15. The methodology was quantitative, descriptive, non-experimental, and descriptive. A questionnaire of 18 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: the average age is 40 to 50 years (36%), 68% of those who administer the MSEs are of the masculine gender; the most prevalent level of education is that of secondary school (44%) and 48% are traders. Likewise, 100% received financing from third parties, 52% did so through banking entities. Regarding the training, 52% received financial credit, 56% of the personnel did not receive training, 28% were trained only in one course. It was concluded: There is a low incidence of financing and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector: Item hardware store in the city of Cajamarca 2017.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small business

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Planeamiento del problema	2
1.2 Objetivo de la investigación.....	3
1.3 Justificación de la investigación.....	4
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1 Antecedentes	06
2.2 Bases teóricas	09
2.3 Marco conceptual	18
2.4 Hipótesis.....	19
III. METODOLOGIA.....	20
3.1 Diseño de la investigación	21
3.2 Población y Muestra.....	21
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	23
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	26
3.5 Plan de análisis	27
3.6 Matriz de consistencia.....	27
3.7 Principios éticos	28
IV. RESULTADOS	30
4.1 Resultados	31
4.2 Análisis de resultados.....	45
V. CONCLUSIONES.....	48

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
ANEXOS	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla nº 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	31
Tabla nº 2. Genero de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	32
Tabla nº 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	32
Tabla nº 4. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	33
Tabla nº 5. Financiamiento de la actividad productiva de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	34
Tabla nº 6. Financiamiento de terceros y el tipo de entidad al que recurre para obtener financiamiento de la actividad productiva de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	35
Tabla nº 7. Entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	36

Tabla nº 8. Número de veces solicitada para recibir crédito en el 2017 de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	37
Tabla nº 9. Tiempo que solicitó el crédito en el año 2017 de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	37
Tabla nº 10. Tasa de interés en el 2017 a las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	38
Tabla nº 11. Monto solicitado de crédito en el 2017 por las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	39
Tabla 12. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	40
Tabla 13. Número de cursos de capacitación en los últimos 2 años por las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	41
Tabla 14. Capacitación del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	41
Tabla 15. Número de cursos de capacitación recibidos del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....	42

Tabla 16. Capacitación vista como una inversión del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....43

Tabla 17. Financiamiento otorgado y la mejora de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....43

Tabla 18. Mejora de la rentabilidad en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....44

Tabla 19. Disminución de la rentabilidad de la empresa en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.....45

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Las ferreterías se encuentran dentro de las mypes, las cuales atienden las ventas de artículos de ferretería y afines, bajo este contexto la finalidad de la presente investigación es, estudiar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería.

El presente trabajo de investigación es importante en la medida en que va a permitir describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías.

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Bernilla, 2006).

En el Perú, aun conociendo del papel que juegan las MYPE, no se establecen políticas encaminadas a la mejora de este rubro de empresas; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de las mismas, y de nuestro país. Pero, se observa que, en los últimos años en el Perú, las MYPE están teniendo notoriedad, por lo que constituyen primordiales entes que facilitan empleo y por ende posibilitan el crecimiento económico. Este tipo empresarial se instaura como la base principal del desarrollo industrial, ya que tiene la posibilidad de generar empleos, ser abiertos en la estructura organizacional, ser innovadores y estar atentos a los cambios que se producen en el mercado. Contrariamente este sector empresarial, tiene muy poca ayuda bancaria. La

banca comercial no le presta mucha atención atender este grupo, por la mínima rentabilidad y lo complejo que resulta la gran cantidad de operaciones que se tienen que realizar (Bazán 2006).

En la región Cajamarca las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Asimismo, la escasa capacitación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos son porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

1.2. Objetivos de la investigación

Objetivo General:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías en la ciudad de Cajamarca.

Objetivos Específicos:

1. Describir las principales características generales de los gerentes y/o representantes de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca
2. Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

3. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

4. Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica porque nos va permitir conocer la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería en la ciudad Cajamarca 2017.

Es importante reconocer que, actualmente no se está dando la debida importancia a las micro y pequeñas empresas en la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de este tipo de empresas; a pesar del desarrollo que han logrado en los últimos años, demostrando que son generadoras de empleo en los diversos sectores que participan y los efectos que genera a la economía del país.

Por lo tanto, la diversidad de situaciones que se presentan en el plano del financiamiento y la capacitación, los profesionales contadores responsables de la presentación de los estados financieros muchas veces se encuentran con situaciones difíciles debido a que los empresarios no tienen la orientación adecuada sobre los beneficios que generan la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, en este caso del rubro ferretería.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

A nivel internacional

Bustos (2013). En su tesis, “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal – México para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas”. Al término de la investigación se llegó a las siguientes conclusiones: que, debido a las particularidades que presentan las fuentes de financiamiento que operan en México, es necesario e importante que se capacite a las MYPE, incidiendo más en que no existan trabas burocráticas que impidan la labor de disminuir el riesgo y el temor que se presenta generalmente en el sector público la inseguridad de poder recuperar o no el crédito concedido. Las explicaciones consideradas muestran una preferencia por el sector proveedores como fuentes de financiamiento MYPE, seguido de la Banca Comercial y Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial generalmente insta un conjunto de requerimientos que exigen al microempresario cumplir para tener la oportunidad de conseguir un financiamiento.

A nivel nacional

Rázuri (2016). Estudió la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015. El estudio se planteó como objetivo principal: Establecer 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.

Para el cálculo de la población y muestra se tomaron como referencias las empresas que se encuentran situadas en Sullana. Con respecto a la metodología, esta corresponde a la de tipo cuantitativo, en su nivel descriptivo. Asimismo, el tipo de diseño está enfocado al No experimental,

transaccional, descriptivo. Se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario. Estos instrumentos fueron aplicados al propietario, gerente y/o representante legal de las 50 empresas.

Se obtuvieron como resultados que, gran parte de todas las MYPE tomadas para la presente investigación se encuentran posesionadas en el mercado, el mayor porcentaje (86%) sobrepasan los tres años dedicados en el rubro ferreterías. Estas empresas lograron obtener financiamiento en poco tiempo. Por lo tanto, se deduce que poseen una estrategia de financiamiento.

Como conclusión final, se tiene que las MYPE poseen capacidad de pago para adjudicarse deudas a corto plazo.

Aguilar (2016). Realizó un estudio sobre, la caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector Comercio- Rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”, llegando a las siguientes conclusiones: la edad promedio de quienes manejan estas empresas en dicho mercado, oscila entre los 36 a 50 años. Asimismo, se constató que, el 100% de estas empresas en estudio, son formales. De igual forma, el 80% de estas empresas fueron fundadas para obtener utilidades, el 86,7% de las empresas de este rubro afirman que, han tenido acceso a un crédito financiero de terceros, cuyo importe fue de 5,000 a 10,000 soles con el 26% a 40% de interés. Este préstamo lo dedicaron exclusivamente para hacer arreglos de su local, más no a la capacitación.

Casimiro (2016). Desarrolló la tesis titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarney, 2015, cuyo objetivo principal

es determinar y describir el financiamiento y capacitación de dicha empresa.

El estudio corresponde a una investigación de tipo descriptiva, teniendo como muestra a 20 MYPE, a las cuales se les administró un cuestionario. Se obtuvieron como resultados: El 65% de los representantes y/o dueños de las MYPE encuestados se encuentran entre los 38 a 51 años, el 75% son del sexo masculino y el 45% tienen estudios superiores no universitarios. El 85 % son formales, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus MYPE para obtener ganancias. El 80% de las MYPE en estudio lograron financiamiento de terceros, el 56% de entidades bancarias, el 69% fue a corto plazo y el 75% fue invertido en capital de trabajo. El 55% de las MYPE encuestadas recibió capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 65% considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 45% se capacitaron en temas de inversión de crédito.

Como conclusión final, el 80% de estas empresas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, el 75% lo consignaron como capital de trabajo y el 80% fueron capacitados.

Chuquija (2014). Llevó a cabo la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014, trazándose como objetivo, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en estudio.

Sobre la metodología, el tipo de estudio fue descriptiva, cuya muestra poblacional estuvo representada por 20 microempresas, a las cuales se les se les aplicó un cuestionario.

Como resultados tenemos que, dentro de las características de las MYPE, el mayor porcentaje encuestado (55%) tienen más de 3 años en el rubro y

sus trabajadores son sobretodos eventuales (80%). Estos empresarios afirman que, el financiamiento (55%) lo realizan con préstamos a terceros, un 10% lo dedicaron en arreglos de local. Sobre la capacitación, hay que resaltar que, el 80% nunca antes recibió capacitación hasta después del préstamo. Por otro lado, el 60% refiere que, con el préstamo asignado se ha logrado mejoras en su negocio. También, para tener en cuenta que, el 60% opina que con el préstamo su empresa mejoró la rentabilidad en forma significativamente.

Luna (2015). En su investigación: Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015. Sobre esta investigación el investigador concluyó que, el 80% tienen más de tres años en este tipo de actividad, los empresarios trabajan con su propio capital (67%). Asimismo, el 80% afirma haber solicitado un financiamiento, consiguiendo un préstamo en las entidades del sistema financiero. Finalmente, todos manifiestan que, el financiamiento favoreció su rentabilidad.

2.2. Bases teóricas

Teorías de la capacitación

Según Peter Drucker (2002) en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de

lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización, estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico.

Ferruz (2000): “Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías”.

Teorías de la Rentabilidad

Sánchez (2002): “La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

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

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo

mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe:

“El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores”.

Financiamiento

Según Parada, (2010): las finanzas, son las acciones que facilitan el uso adecuado del dinero, en el transcurso del tiempo, asumiendo riesgo, con la finalidad de crear valor a los asociados.

Cuando una persona constituye un negocio está proyectándose a

Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objeto generar ganancias para sus accionistas.

El dinero de las acciones obedece a la suma de dinero que la entidad produzca por sus operaciones. Las finanzas ayudan directamente a que la empresa cree valía para los asociados.

Por ello, es que se manifiesta que las finanzas tienen que ver con la administración eficaz del capital de la empresa. Además, hay que agregar dos factores adicionales: tiempo y riesgo.

El primer factor tiempo está siempre presente, por lo que las disposiciones que se realizan se proyectan a posteriori, con riesgo que no se pueda cumplir lo proyectado.

El riesgo, son los recursos monetarios financieros para poder poner en práctica un ejercicio económico, usualmente son préstamos que se adicionan a los recursos propios.

Objetivo de las finanzas

Pozo (2012), sostiene que, consiste en prestar ayuda a las empresas físicas o jurídicas para que lleven a cabo un adecuado uso de su dinero, proponiendo un soporte de medios financieros para conseguir una mejora de los recursos.

Según Cornejo (2010), las finanzas poseen los objetivos y funciones siguientes:

- a. Rentabilizar la organización y aumentar las utilidades.
- b. Llevar a cabo de forma competente las acciones de protección, vigilancia, manejo y dispendio de fondos, valores y documentos que se pueden negociar y que es de responsabilidad de la empresa.

- c. Desarrollar los registros y estados financieros respecto a los recursos económicos, responsabilidades y resultados de los movimientos financieros de la organización.

Capacitación

Según Amaya (2003) un plan de capacitación es la traducción de las expectativas y necesidades de una organización. Es decir, a los requerimientos que se desea cumplir en forma adecuada en un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta que, se relaciona directamente con personas, recurso físico o material que la empresa posee.

Asimismo, el mismo autor manifiesta que, la capacitación es el conjunto de acciones llevadas a cabo por la empresa, de acuerdo a sus requerimientos, tendiente a lograr una mejora en la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de sus trabajadores. Además, la capacitación se requiere cuando hay debilidades para poder realizar convenientemente la labor que desempeña.

Según Gonzáles (2007) el plan de capacitación se debe considerar los temas que verdaderamente son necesarios para perfeccionar su rendimiento. De igual manera, señala que, para el logro pleno de los objetivos de una organización, es ineludible la puesta en práctica de la capacitación que logre que los trabajadores desenvuelvan de la mejor forma sus funciones, además, se debe proyectar pensando en las futuras necesidades de los trabajadores.

Reza (2006) nos ilustra acerca de los beneficios de capacitar y afirma que la capacitación, permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados. También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de

vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente. Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados competitivos que llegaron para quedarse

Para complementar lo expuesto, citamos a Dessler (2001) quien cita los siguientes beneficios del proceso de capacitación:

- a. Ayuda a prevenir riesgos de trabajo.
- b. Produce actitudes más positivas entre los trabajadores.
- c. Aumenta la rentabilidad de la empresa reflejada en los estados financieros.
- d. Eleva la moral del personal.
- e. Mejora el conocimiento de los diferentes puestos y, por lo tanto, el desempeño.
- f. Crea una mejor imagen de la empresa.
- g. Facilita que el personal se identifique con la empresa.
- h. Mejora la relación jefe-subordinados.
- i. Facilita la comprensión de las políticas de la empresa.
- j. Proporciona información sobre necesidades futuras de personal a todo nivel.
- k. Ayuda a solucionar problemas.
- l. Facilita la promoción de los empleados.
- m. Incrementa la productividad y calidad del trabajo
- n. Promueve la comunicación en la organización.

Tipos de capacitación

Según Galván (2011) existen diversos tipos de capacitación, los cuales se pueden dividir en los siguientes:

Primer tipo: Capacitación Informal: Se refiere a una serie de instrucciones que se presentan en el desarrollo de la empresa, así tenemos, un contador pide a un trabajador de ese departamento el uso adecuado de los archivos contables.

Segundo tipo: Capacitación Formal: Este tipo está referido a lo establecido según las necesidades de capacitación, el tiempo de duración puede ir desde un día hasta varios meses.

Tercer tipo: Capacitación para el trabajo: Se orienta al empleado que debe ejecutar una nueva tarea, ya sea porque es nuevo o por haber sido destacado o trasladado dentro de la misma organización.

Se divide a su vez en:

a) Adiestramiento. Se enfoca a la puesta en práctica de las habilidades y destrezas de los colaboradores, con el fin de mejorar la eficiencia en la labor que se desempeña.

b) Capacitación específica y humana. Orientada desde el punto de vista educativo, llevado a cabo de manera secuencial, mediante el cual los trabajadores poseen conocimientos, actitudes y habilidades relacionados con los objetivos trazados.

Cuarto tipo: Capacitación de Pre ingreso. Con la finalidad de seleccionar y dar a los trabajadores que recién se incorporan a la empresa los conocimientos, habilidades o destrezas que son necesarios que el colaborador conozca para un mejor desenvolvimiento en su puesto de trabajo.

Quinto tipo: Inducción. Es una preparación que colabora a la integración del postulante a un puesto de trabajo.

Sexto tipo: Capacitación promocional. Da la posibilidad al colaborador para poder lograr un mayor nivel dentro del ámbito organizacional.

Séptimo Desarrollo: Tiende al desarrollo completo de los trabajadores para reforzar sus aptitudes y habilidades, con una perspectiva de largo plazo. Pero, sobre todo busca la formación integral del trabajador.

a) Educación formal para adultos. Se basa en el desarrollo de una educación escolarizada para sus trabajadores.

b) Integración de la personalidad. Consiste en la mejora de las actitudes de los trabajadores, hacia sí mismos y hacia su grupo de trabajo.

c) Actividades recreativas y culturales. Son las actividades de entretenimiento para que los trabajadores se incorporen en el grupo de trabajo y de su familia.

Rentabilidad

Según Sánchez (2002) está referida al conocimiento del ejercicio económico con la finalidad de lograr unos resultados.

Esto admite la comparación entre la renta creada y los medios utilizados para lograrla con el propósito de lograr la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones ejecutadas, según que el análisis realizado ya sea antes o después.

Importancia

Masgrau (2010) enuncia que no debe causar sorpresa que las empresas deben generar rentabilidad conveniente que acceda al financiamiento de sus operaciones de corto, mediano y largo plazo, de igual manera, así como

recompensar a sus asociados, así como a los trabajadores. La rentabilidad se ve afectada por decisiones tanto en la generación de ingresos como en la generación de costos. Entonces, tener un sistema de información de la rentabilidad representa un compromiso para todas las organizaciones.

De la misma manera, el autor manifiesta que, en la rentabilidad existen variadas formas de ser medida, y se pueden observar desde una serie de dimensiones.

Como manifiesta el Arozena (2010), lograr una rentabilidad adecuada que permita financiar las operaciones de corto, mediano y largo plazo, así como recompensar a sus accionistas y porque no a los empleados. Aunque la rentabilidad se ve afectada por decisiones que tomemos tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos). Por lo tanto, tener un modelo o un sistema de información de la rentabilidad pasa por ser una obligación para cualquier empresa.

Pero la rentabilidad tiene muchas formas de ser medida, y muchas dimensiones a través de la cual puede ser vista. Particularmente un buen modelo de rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genera las ventas y utiliza sus recursos, además de permitir entender cómo se genera esta rentabilidad.

Benavides (2012), menciona que la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo.

Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país

potencie sectores rentables, es decir, que generan rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad.

Objetivos de la Rentabilidad

La Agencia Marketing Publishing (2007) considera tres objetivos estratégicos para conseguir rentabilidad:

- a) Explotación. Este objetivo se enmarca en que la empresa prioriza llegar a en el menor tiempo posible a los primeros niveles.
- b) Estabilidad. Aquí el propósito es llegar a una situación de beneficios, pero en un largo período de tiempo.
- c) Inversión. Se toma la decisión de invertir todo lo posible para propiciar su propio progreso o el de todos o de ciertos productos o servicios que brinda.

2.3. Marco conceptual

Los Bancos:

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (Conger, Inga y Webb, 2009).

MYPES - Micro y pequeña empresa:

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción,

comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°.

Fuentes de financiamiento:

Para USAID las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

2.4. Hipótesis

Existe baja incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector mencionado, lo cual si hubiera buen Financiamiento en este tipo de empresas habría mayor Rentabilidad: Sector comercio: Rubro ferretería en la ciudad de Cajamarca 2017.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que corresponde a la presente investigación es el No experimental – descriptivo.

M _____ O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio

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

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

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

3.2 Población y muestra

Para la presente investigación se trabajó con una población muestral, de las principales empresas del sector comercio: rubro ferreterías de la ciudad de Cajamarca.

En el presente cuadro se muestran las empresas materia de estudio.

N°	FERRETERÍAS DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA 2017
01	Ferretería la Panameña S.R.L
02	Huaripata Goicochea Diego Paúl
03	Ferretería Faicham E.I.R.L
04	Difesa E.I.R.L
05	Corporación Química América E.I.R.L
06	C & M Servicios S.A.C
07	Negocios Inversiones Nisalia SRL
08	G.M Ferretería E.I.R. LTDA
09	Ferretería Colorado EIRL
10	Ferretería el Sol S.R.L.
11	Distribuidora Ferretera la Económica EIRL
12	Distribuidora ferretera la Unión SRL
13	Ferretería Eslava E.I.R.L
14	Servicios Múltiples JBC EIRL
15	Distribuidora Dino Ángel E.I.R.L.
16	Proveedores Ferreteros Cajamarca S.A.C
17	Ferretera Universal SRL
18	Ferretería la Panamena S.R.L.
19	Ferretería Distribuidora el Amigo S.A.C
20	Femateco SRL
21	G.M Ferretería E.I.R.LTDA
22	Ferretera Santa Teresa S.A.C
23	Distribuidora de Aceros Medina SRL
24	Corporación el Dorado Michiquillay S.A.C.
25	Ferretería Michiquillay S.A.C.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Díaz Barriga et al. (2011), Mencionan que el perfil profesional está constituido por conocimientos, habilidades y actitudes que permitirán ejercer tareas que aseguran la producción de servicios y bienes concretos, por lo que dichas actividades ocupacionales y sociales dependen del contexto en donde se practiquen...”	Edad	Razón: años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de Instrucción:	Nominal: -Ninguna -Secundaria incompleta -Primaria completa -Superior no universitaria completa -Secundaria completa -Superior universitaria completa.
		Profesión u ocupación	-Administrador -Comerciante -Contador -Otros

Variable principal	Definición conceptual	Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las Mypes.	Para Lerma, Martín, Castro et al. (2007) entiende que el financiamiento suministra los recursos financieros Para llevar a cabo el desarrollo del proyecto o actividad económica. Estos recursos son recuperados en un período de tiempo	Financiamiento de la actividad productiva	Nominal: -Con Financiamiento propio -Con Financiamiento de terceros
		Tipo de entidad para obtener financiamiento de terceros.	Nominal: -Entidades bancarias -Entidades no bancarias

determinado y con un interés fijo o variable asignado.		-Prestamistas -Otros No recibió financiamiento de terceros
	Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:	Nominal: -Las entidades bancarias -Los prestamistas -Las entidades no bancarias -No precisa -No recibió financiamiento de terceros
	Número de veces que solicitó crédito	Cuantitativa: -Ninguna -01 vez -02 veces -Más de 3 veces
	Entidad financiera a quien solicitó crédito en el 2017	Nominal: -No precisa -Financiera -Banco -Caja Municipal -Prestamista
	Tiempo de solicitud del crédito	Nominal: -No precisa -Corto Plazo -Largo Plazo
	Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: -No precisa -De 1 % a 2% mensual -De 2.1 a 4 mensual
	Monto de crédito solicitado	Nominal: -No precisa -De S/ 100,00 a S/ 1 000,00 -De S/ 1001.00 a S/ 5000,00

Variable principal	Definición conceptual	Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes	Siliceo (2004). La capacitación es el medio o instrumento que enseña y desarrolla sistemáticamente, y coloca en circunstancias de competencia y competitividad a cualquier persona ...	Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	Nominal -No precisa -SI -NO
		Cursos de capacitación en los últimos 2 años	Ordinal: -Ninguno -Uno -Dos -Tres Más de tres
		Tipo de cursos que participó	Nominal: -Inversión al crédito financiero -Manejo empresarial -Administración de recursos humanos -Marketing empresarial -Otros
		Tipo de capacitación del personal de la empresa	Ordinal: -No precisa -Si -No
		Cursos de capacitación recibidos	-No precisa -1 curso 2 cursos 3 cursos Más de 3 cursos No recibió capacitación
		Capacitación como una inversión	Nominal: -No precisa -Si -No

Variable principal	Definición conceptual	Racional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes	Según Ferruz, (2000). La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta 2 teorías para el tratamiento de la rentabilidad	Mejora de la rentabilidad de su empresa con el financiamiento otorgado.	Nominal: -No precisa -Si -No
		Mejora de la rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años	Nominal: -No precisa -Si -No
		Disminución de la rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años	Nominal: -No precisa -Si -No

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Las técnicas que se utilizó para la recolección de la información serán:

Entrevista: técnica que permitirá obtener respuestas verbales sobre el problema a investigar, está orientada a una comunicación directa entre el investigador y el sujeto fuentes de información.

Revisión de documentos: mediante esta técnica se analizará material impreso con el fin de complementar datos.

4.4.2 Instrumentos

Como instrumento, se utilizará el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio. El cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas. Comprende en primer lugar, los datos generales del representante

legal de las MYPES, en segundo lugar, las principales características de las MYPES, la tercera parte comprende el financiamiento de las MYPES; asimismo, la cuarta parte es referente a la capacitación de las MYPES y finalmente la rentabilidad de las MYPES.

3.5 Plan de análisis

Concluida la recolección de los datos, se elaboró la tabla matriz a fin de tener una vista panorámica de los datos, luego se ingresaron en la aplicación de hojas de cálculo llamada Excel, para ser procesados y presentar los resultados en tablas para el análisis e interpretación respectiva de los resultados. También se utilizó para efectos del análisis e interpretación de las tablas, la estadística descriptiva, como las medidas de tendencia central: Media Aritmética. Son valores numéricos, estadígrafos que representan la tendencia de todo el conjunto de datos estadísticos.

3.6 Matriz de consistencia

Título	Enunciado del problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería	¿Cuál es la Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería en la ciudad de	General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías en la ciudad de Cajamarca.	Existe baja incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio:	Diseño: No experimental – descriptivo. Población 15 ferreterías Muestra 15 ferreterías

<p>en la ciudad de Cajamarca 2017</p>	<p>Cajamarca 2017?</p>	<p>Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características generales de los gerentes y/o representantes de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca 2. Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca. 3. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca. 4. Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca. 	<p>rubro ferretería en la ciudad de Cajamarca 2017</p>	<p>Técnicas:</p> <p>La entrevista</p> <p>Revisión de documentos</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>
---------------------------------------	------------------------	--	--	---

3.7 Principios éticos

Sobre todo, se aplicarán los siguientes principios éticos:

Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación.

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Edad	N°	%
18 – 28 años	02	08.0
29 – 39 años	04	16.0
40 – 50 años	09	36.0
51 – 60 años	07	28.0
61 a más años	03	12.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

En la tabla 1, el 36% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 36% tiene entre 40 a 50 años de edad. A diferencia del 8% que está comprendido entre los 18 a 28 años.

Tabla 2. Genero de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Genero	N°	%
Masculino	17	68.0
Femenino	08	32.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Con respecto al género, el 68% corresponde al masculino. Sin embargo, el 32% corresponde al femenino, notándose una clara diferencia entre ambos géneros.

Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Grado de instrucción	N°	%
Secundaria completa	11	44.0
Sup. universitaria completa	08	32.0
Sup. No universitaria completa	06	24.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre el grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 44% refiere que terminó secundaria completa. A diferencia del 24% que llevó estudios superiores no universitarios completos.

Tabla 4. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Profesión u ocupación	N°	%
Administrador	05	20.0
Comerciante	12	48.0
Contador	04	16.0
Otros	04	16.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Respecto a la profesión u ocupación, el 48% es comerciante. A diferencia del 16% que son contadores.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tabla 5. Financiamiento de la actividad productiva de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Financiamiento de la actividad productiva	N°	%
Con financiamiento propio	00	00.0
Con financiamiento de terceros	25	100.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre el financiamiento de la actividad productiva de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 100% fue con financiamiento de terceros. Ninguno de los encuestados lo hizo con financiamiento propio.

Tabla 6. Financiamiento de terceros y el tipo de entidad al que recurre para obtener financiamiento de la actividad productiva de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Financiamiento de terceros y tipo de entidad	N°	%
Entidades bancarias	13	52.0
Entidades no bancarias	05	20.0
Prestamistas	07	28.0
No recibió financiamiento	00	00.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 52% que realizó el financiamiento de terceros; lo hizo a través de entidades bancarias. Sin embargo, el 20% lo obtuvo de entidades no bancarias.

Tabla 7. Entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Entidades financieras que otorga mayores facilidades	N°	%
Las entidades bancarias	15	60.0
Los prestamistas	07	28.0
Las entidades no bancarias	03	12.0
No recibió financiamiento de terceros	00	00.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre las entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 60% refiere que son las entidades bancarias. A diferencia del 12% que opina que son las entidades no bancarias.

Tabla 8. Número de veces solicitada para recibir crédito en el 2017 de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Número de veces solicitada para recibir crédito	N°	%
01 vez	08	32.0
02 veces	11	44.0
Más de 3 veces	06	24.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El número de veces más solicitado para recibir crédito en el 2017 fue, de 2 veces con el 44%. El 24% lo solicitó más de 3 veces.

Tabla 9. Tiempo que solicitó el crédito en el año 2017 de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tiempo que se solicitó crédito	N°	%
Corto plazo	14	56.0
Largo Plazo	11	44.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre el tiempo en que se solicitó el crédito en el año 2017, de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 56% fue a corto plazo. Sin embargo, el 44% lo hizo a largo plazo.

Tabla 10. Tasa de interés en el 2017 a las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tasa de interés a las MYPE en el 2017	N°	%
De 1 % a 2% mensual	15	60.0
De 2.1% a 4% mensual	10	40.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 60% tuvo una tasa de interés de 1% a 2% mensual. Sin embargo, el 40% fue de 2.1% a 4% mensual.

Tabla 11. Monto solicitado de crédito en el 2017 por las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Monto solicitado de crédito en el 2017	N°	%
S/1.000.0 a S/2.000.0	07	28.0
S/3.000.0 a S/ 4.000.00	05	20.0
S/ 5.000.0 a S/ 10.000.00	10	40.0
Más de S/ 10.000.00	03	12.0
Total	25	25.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre el monto solicitado de crédito en el 2017 por las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 40% fue, entre S/ 5.000.00 a S/ 10.000.00. A diferencia del 12% que fue más de S/ 10,000.

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tabla 12. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Otorgamiento de crédito	N°	%
No precisa	05	20.0
Si	13	52.0
No	07	28.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Con respecto, a la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 52% si recibió crédito. El 28% refiere no haber recibido crédito destinado para capacitación.

Tabla 13. Número de cursos de capacitación en los últimos 2 años por las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Número de cursos de capacitación	N°	%
Ninguna	12	48.0
Uno	10	40.0
Dos	02	08.0
Tres	01	04.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Sobre el número de cursos de capacitación, el 48% no recibió capacitación en los 2 últimos años. Solamente el 4% que representa un porcentaje muy bajo, recibió tres capacitaciones.

Tabla 14. Capacitación del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Capacitación del personal de su empresa	N°	%
Si	11	44.0
No	14	56.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

Con respecto a la capacitación del personal de su empresa, el 56% no lo recibió. Sin embargo, el 44% si lo recibió.

Tabla 15. Número de cursos de capacitación recibidos del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Número de cursos de capacitación de su personal	N°	%
1 curso	07	28.0
2 cursos	03	12.0
3 cursos	01	04.0
No recibió capacitación	14	56.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 56% de los encuestados manifiestan que, no recibieron capacitación. A diferencia del 4% que recibió 3 capacitaciones.

Tabla 16. Capacitación vista como una inversión del personal de su empresa de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Capacitación vista como una inversión	N°	%
Si	21	84.0
No	04	16.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

La capacitación es vista como una inversión por el 84%. Solo el 16% no cree que la capacitación es una inversión.

4.1.5. Respecto al objetivo específico 4

Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Tabla 17. Financiamiento otorgado y la mejora de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Financiamiento otorgado y la mejora de la rentabilidad de las MYPE	N°	%
Si	25	100.0
No	00	00.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 100% afirma que, el financiamiento otorgado mejora de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca. No hubo ninguna opinión contraria.

Tabla 18. Mejora de la rentabilidad en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Mejora de la rentabilidad en los últimos 2 años de las MYPE	N°	%
Si	14	56.0
No	11	44.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 56% afirma que, mejoró la rentabilidad en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca. Sin embargo, el 44% afirma lo contrario.

Tabla 19. Disminución de la rentabilidad de la empresa en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

Disminución de la rentabilidad de la empresa en los últimos 2 años	N°	%
Si	13	52.0
No	12	48.0
Total	25	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio

El 52% refiere que, si hubo disminución de la rentabilidad de la empresa en los últimos 2 años de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca.

4.2 Análisis de resultados

Los resultados de la presente investigación son concordantes con las de otras investigaciones; así tenemos que dentro de las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: la edad promedio es de 40 a 50 años (36%). Al respecto, Aguilar (2016) encontró que, la edad promedio de los dueños de estas empresas, se encuentran entre los 36 a 50 años. De igual forma, Casimiro (2016), encontró como edad promedio entre los 38 a 51 años. Otro resultado obtenido en la presente investigación es con relación al sexo de quienes administran tales empresas, encontrando que el 68% son del género masculino. Resultado poco parecido al obtenido por Casimiro (2016), quien encontró que, el 75% corresponden al género masculino. Otro resultado encontrado en esta investigación es el referido al grado de instrucción; prevaleciendo más el nivel secundaria completa con el 44%. Resultado diferente al encontrado por Casimiro (2016), quien encontró que el 45% poseen estudios superiores no universitarios

Las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: el 100% recibió financiamiento de terceros, el 52% lo hizo a través de entidades bancarias, las mismas que ofrecen mayores facilidades para la obtención de créditos (60%). Al respecto, Bustos (2013), refiere que existe favoritismo por el sector proveedores como fuentes de financiamiento MYPE, seguido de la Banca Comercial y Banca de Desarrollo. De igual forma, Casimiro (2016) concluye que, el 80% de las MYPE en estudio lograron financiamiento de terceros, el 56% de entidades bancarias.

Con relación a las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca, el 52% si recibió crédito financiero para la

capacitación, el 56% del personal no recibió capacitación, el 28% se capacitó solo en un curso. Finalmente, el 84% ve la capacitación como una inversión. Sobre estos resultados, Casimiro (2016) encontró que, el 55% de las MYPE encuestadas recibió capacitación; considerando la capacitación como una inversión (70%) y 65% considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 45%. Asimismo, Chuquiya (2014) resalta que, el 80% nunca antes recibió capacitación hasta después del préstamo.

Las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: el 100% afirma que, el financiamiento otorgado mejora de la rentabilidad, el 56% afirma que, mejoró la rentabilidad en los últimos 2 años y el 52% refiere que, si hubo disminución de la rentabilidad de la empresa en los últimos 2 años. Sobre estos resultados, Luna (2015) afirma que, el financiamiento favoreció su rentabilidad. De igual forma, Chuquiya (2014) encontró que, el 60% opina que con el préstamo su empresa mejoró la rentabilidad en forma significativamente.

V. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico 1

Las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: la edad promedio es de 40 a 50 años (36%), el 68% de los que administran las MYPE son del género masculino. Asimismo, el grado de instrucción que más prevalece es el de secundaria completa (44%).

Respecto al objetivo específico 2

Las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: el 100% recibió financiamiento de terceros, el 52% lo hizo a través de entidades bancarias, las mismas que ofrecen mayores facilidades para la obtención de créditos. Asimismo, el plazo elegido más solicitado para recibir crédito en el 2017 fue: 44% cuyos créditos lo realizaron a largo plazo 56% a corto plazo; para el 60% de toda la muestra la tasa de interés más frecuente es de 1% a 2% mensual y el monto más solicitado de crédito fue entre S/ 5.000.00 a S/ 10.000.00.

Respecto al objetivo específico 3

Las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: el 52% si recibió capacitación al menos 1 a 3 cursos mientras el 48% No recibió capacitación alguna. Finalmente, el 84% ve la capacitación como una inversión.

Respecto al objetivo específico 4

Las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro venta de artículos de ferreterías, en la ciudad de Cajamarca son: el 100% afirma que, el financiamiento otorgado mejora de la rentabilidad ya que invierten en Capital de Trabajo principalmente. el 56% afirma que mejoró la rentabilidad en los últimos 2 años y 44% refiere que No.

RECOMENDACIONES

1. Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, que cuenten con el apoyo del Estado, representadas por la municipalidad del Distrito, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios.

2. Apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las micro y pequeñas empresas, que no cuentan con capacidad de financiamiento pero que tienen un gran potencial para desarrollarse y tener sostenibilidad en el tiempo.

CONCLUSIÓN GENERAL

Existe baja incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería en la ciudad de Cajamarca 2017. Las inversiones en capacitación redundan en beneficios, tanto para la persona que recibe la capacitación como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados competitivos.

Referencias bibliográficas

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) (2012). *Fuentes de financiamientos nacionales e internacionales*. México.

Aguilar, M. (2016). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote” Chimbote – Perú*. (Tesis Título de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Amaya, G. (2003). *Plan de capacitación*. (1ra Ed.). México D.F: Patria cultural.

Arozena, A. (2010). *Empresas Inteligentes*. Obtenido de *Empresas Inteligentes*. Disponible en: <http://intelligentbiz.blogspot.com/2010/07/la-importancia-de-larentabilidad.html>

Bazán J. (2014). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. [monografía en internet]. Perú: Leoncio Prado, Huánuco; Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/creditomypesindustriales/credito-mypes-industriales.shtml>

Benavides, P. Obtenido de Nova Bella. Disponible en: <http://www.novabella.org/la-importancia-de-la-rentabilidad/>

Bernilla, M. (2006). *Manual práctico para formar MYPEs*. Lima: Edigraber.

Bustos, J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal – México para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México. Disponible en: <http://metodologiadeltrabajointelectual.blogspot.com/2010/07/tesis-tesina-y-monografia.html>

- Chuquiya, S. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ferreterías (salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de Sanromán, periodo 2013-2014*. (Tesis Título de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CHUQUIJA_CHURA_SILVIA_PILAR.pdf?sequence=4
- Casimiro, A. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías-Huarmey, 2015*. (Tesis Título de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO_CASIMIRO_CASTILLO_ADALHIT_ARACELI.pdf?sequence=1
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: editorial supergráfica S.R.L
- Cornejo, M. (2010). *Estrategias para las empresas*.
- Díaz Barriga, F. (2011). *Metodología de Diseño Curricular para Educación Superior*. México, D.F.: Trillas.
- Drucker, P. (2002). *La Gerencia Futura*. Editorial Norma. Bogotá Colombia.
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*. España. Madrid: Spain. Galván, B. (2011). *Tipos de Capacitación*. Disponible en: <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/tipos-de-capacitacion.html>

- González, M. (2007). *Administración de Recursos Humanos: Diversidad-Caos*. México D.F: Patria cultural.
- Ley N° 28015 (2003). Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.
- Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Et al. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Luna, I. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería del distrito de tumbes, 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Disponible en: https://www.academia.edu/18935540/TESIS_I
- Marketing Publishing. (2007). *Objetivo: rentabilidad*. España: Ediciones Díaz de Santos, 200ProQuest ebrary.
- Masgrau. (2010). Importancia de la Rentabilidad.
- Parada, J. (2010). *Rentabilidad empresarial: un enfoque de gestión*. Chile: Universidad de Concepción
- Pozo J. (2012). *Funciones básicas de finanzas 2015*. Disponible en: <http://buenas tareas.com/ensayos/funciones-d-la-finanzas/1993821.html>
- Parada, J. (2010). *Teoría de la rentabilidad empresarial*. (Tesis licenciatura en administración y dirección de empresas). Disponible en <http://www.uam.es/personalpdi/economicas/jotero/apuntes/DF-I/DFI>

- Rázuri, L. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015*. (Tesis Título de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/financiamiento_ferreterias_mype_razuri_jimenez_lino_xavier.pdf?sequence=4
- Reza, J. (2006). *Nuevo Diagnóstico de Necesidades de Capacitación y Aprendizaje en las Organizaciones*. (1ra Ed.). México D.F: Panorama Editorial.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 11 de junio de 2015. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/análisisR.pdf>
- Sharpe, W. (1963). *A simplified model for portfolio analysis*. Management Science, 9: pp. 277-293.
- Siliceo, A. (2004). *Capacitación y desarrollo de personal*. (4ta Edic.) Editorial: Limusa, México, 2004.

Anexo 1: Cuestionario

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería del ámbito de estudio. El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Rubro ferretería para desarrollar el trabajo de investigación denominado: Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería en la ciudad Cajamarca 2017. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a).....Fecha:/...../..... |

I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS.

1. Edad del representante de la empresa:

..... años

2. Sexo: Masculino () Femenino ()

3. Grado de instrucción:

Ninguna () Secundaria Incompleta () Primaria Completa () Superior no
Universitaria Completa () Primaria Incompleta () Superior no Universitaria
Incompleta () Secundaria completa () Superior Universitaria Completa
()

4. Profesión u ocupación: Administrador () Comerciante () Contador ()
Otros ()

II. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

05. Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio () Con financiamiento de Terceros: ()

06. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias: () Entidades no bancarias: () Prestamistas: ()

Otros () No recibió financiamiento de terceros ()

07. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

Las entidades bancarias () Los prestamistas () Las entidades no bancarias () No precisa () No recibió financiamiento de terceros ()

08. En el año 2017. ¿Cuántas veces solicito crédito

Ninguna () 01 vez () 02 veces () Mas de 3 veces ()

09. En el año 2017 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa () Corto Plazo () Largo Plazo ()

10. En el año 2017 ¿Qué tasa de interés pagó?

No precisa () De 1 % a 2% mensual (.....%) De 2.1 a 4 mensual (.....%)

11. En el año 2017 ¿Cuánto fue el monto de crédito solicitado?

S/ 1.000.00 a S/ 2.000.00 () S/ 3.000.0 a S/ 4.000.00 () S/ 5.000.0 a S/ 10.000.00 () Más de S/ 10.000.00 ()

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

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

No precisa () Si () No ()

13. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud., en los últimos dos años:

Ninguno () Uno () Dos () Tres () Cuatro () Más de cuatro ()

14. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

No precisa () Si () No ()

15. Cuantos cursos de capacitación recibió su personal?

No precisa () 1 curso () 2 cursos () 3 cursos () Más de 3 cursos () No recibió capacitación ()

16. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

No precisa () Si () No ()

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

No precisa () Si () No ()

18. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: No precisa () Si () No ()

19. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: No precisa () Sí () No ()

VI. ANEXOS

CRONOGRAMA:

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del proyecto de tesis	26/11/2017	26/12/2018
Recolección de información	03/12/2017	07/01/2018
Elaboración del informe de Tesis de Investigación.	17/01/2018	23/02/2018
Perfeccionamiento del Informe de Tesis de Investigación.	23/02/2018	12/03/2018
Pre Banca de Sustentación de tesis	15/03/2018	15/03/2018
Sustentación de tesis	16/03/2018	16/03/2018

PRESUPUESTO

Bienes:

Nº	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
				UNITARIO S/.	TOTAL S/.
01	Dispositivo USB	1	Unidad	45.00	40.00
02	Lapiceros	5	Unidad	0.50	2.50
03	Papel Bond	210	Unidad	0.10	21.00
04	Lápiz	1	Unidad	1.00	2.00
05	Borrador	1	Unidad	1.00	2.00
TOTAL BIENES S/.					67.50

Servicios:

Nº	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
				UNITARIO S/.	TOTAL S/.
06	Internet	20	Horas	1.00	20.00
07	Impresiones	290	Unidad	0.15	43.50
08	Anillado	4	Unidad	5.00	20.00
TOTAL Servicios S/.					83.50

Resumen de Presupuesto.

RUBRO	IMPORTE S/.
BIENES	67.50
SERVICIOS	83.50
TOTAL S/.	151.00