



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
PANADERIA EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PROVINCIA DE  
LEONCIO PRADO, PERÍODO 2017.**

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

**AUTOR:**

**Bach. JOSÉ LUÍS POMA ARRIETA**

**ASESOR:**

**Mag. BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO**

**HUANUCO- PERÚ**

**2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
PANADERIA EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PROVINCIA DE  
LEONCIO PRADO, PERÍODO 2017.**

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

**AUTOR:**

**Bach. JOSÉ LUÍS POMA ARRIETA**

**ASESOR:**

**Mag. BOCANEGRA ARANDA ROGER ARMANDO**

**HUANUCO- PERÚ**

**2018**

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR**

.....

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA

Presidente

.....

Mag. JULIO PARDAVEÉ BRANCACHO

Miembro

.....

Mag. ELIAS AGRIPINO CASTILLO QUISPE

Miembro

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por iluminar mi camino y darme la fuerza necesaria para culminar con éxito mi tesis, a pesar de las adversidades durante todo este tiempo.

A mis padres, por apoyarme día a día quienes son el motor y motivo de mi vida, dándome el apoyo necesario en los momentos más difíciles.

Al profesor Mg. BOCANEGRA

ARANDA ROGER ARMANDO

por su paciencia, sus críticas

constructivas durante el proceso de

elaboración de mi tesis.

## DEDICATORIA

A Dios por que ha estado conmigo En  
cada momento de mi vida. protegiéndome  
y dándome fortalezas para Continuar con  
mi superación personal.

A mis padres quienes a lo  
largo de mi vida han velado  
por mi educación siendo a si  
mi apoyo en todo momento  
de mi vida.

A mis abuelos como son el señor  
ELUTERIO.P. y doña ISIDORA.H.  
Quienes son las personas que estuvieron  
En cada momento de mi superación  
Personal.

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo describir la “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro panadería en la ciudad de Tingo Maria, Provincia de Leoncio Prado, período 2017”, teniendo en consideración el tipo de investigación cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental, así mismo el recojo de la información es de una población de 25 panaderías con una muestra de 25, a quienes se le aplico el cuestionario correspondiente, comprendidos por 19 preguntas dirigidos a los gerentes de las diferentes Mypes, obteniendo lo siguiente: De los datos generales, en lo que concierne a la edad de los representantes legales de las Mypes, se ha conseguido que el 48% que están en la edad de 30 a 44 años, el 32% están en la edad de 45 a 64 años. El 72 % son de sexo Masculino. El 60% tienen grado de educación secundaria completa. Referente a la MYPES. El 72 % de las Mypes tienen más de 3 años a en el mercado. El 72 % tienen de 1 a 5 trabajadores. Referente a la Financiamiento. El 68 % ha solicitado crédito, El 56% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento de las entidades no bancarias. El 48 % de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos consideran que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa.

**Palabra clave:** Financiamiento, Rentabilidad, Capacitación

## **ABSTRACT**

The objective of this research was to describe the "characterization of financing, training and profitability of micro and small entrepreneurs in the commerce sector, bakery sector in the city of Tingo Maria, Province of Leoncio Prado, 2017", taking into consideration the type of quantitative research, descriptive level and non-experimental design, likewise the collection of information is from a population of 25 bakeries with a sample of 25, to whom the corresponding questionnaire was applied, comprised by 19 questions addressed to the managers of the different Mypes, obtaining the following: From the general data, as regards the age of the legal representatives of the Mypes, it has been achieved that 48% of them are between the ages of 30 and 44, the 32 % are in the age of 45 to 64 years. 72% are of male sex. 60% have complete secondary education. Concerning the MYPES. 72% of Mypes have more than 3 years in the market. 72% have 1 to 5 workers. Regarding Financing. 68% have requested credit, 56% of the respondents answered that they obtained financing from non-banking entities. 48% of the microentrepreneurs surveyed said that they invested the credits received in fixed assets consider that the financing has allowed the development of their company.

Keyword: Financing, Profitability, Training

## CONTENIDO

CARATULA .....	i
CONTRACARATULA.....	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA (OPCIONAL).....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	ix
TABLAS Y CUADROS.....	x
I.    INTRODUCCIÓN.....	11
II.   REVISIÓN DE LITERATURA.....	20
III.  METODOLOGÍA.....	56
3.1. Diseño de la investigación.....	57
3.2 Población.....	57
3.3. muestra.....	58
3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	58
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	64
3.6 Plan de análisis.....	65
3.7 Matriz de consistencia.....	66
3.8 Principios éticos.....	67
IV.  RESULTADOS.....	68
4.1 Resultados.....	68
4.2 Análisis de resultados.....	88
V.  CONCLUSIONES.....	93
VI.  RECOMENDACIONES .....	95
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	97
Anexos.....	101

## INDICE DE GRAFICO

Tabla 1. Edad de los representantes legales.....	69
Tabla 2. Género de los representantes de las MYPES.....	70
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	71
Tabla 4. Motivo de formacion de la MYPES.....	72
Tabla 5. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	73
Tabla 6. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.....	74
Tabla 7. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	75
Tabla 8. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	76
Tabla 9. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.....	77
Tabla 10. Tipo de financiamiento de las MYPES.....	78
Tabla 11. Solicitó crédito para su negocio.....	79
Tabla 12. Tipo de crédito que obtuvo.....	80
Tabla 13. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	81
Tabla 14. En que fue invertido el crédito.....	82
Tabla 15. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	83
Tabla 16. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	84
Tabla 17. Cree usted que la rentabilidad del negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	85
Tabla 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	86
Tabla. 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	87

## INDICE DE GRAFICO

Grafico 1. Edad de los representantes legales.....	69
Grafico 2. Género de los representantes de las MYPES.....	70
Grafico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	71
Grafico 4. Motivo de formacion de la MYPES.....	72
Grafico 5. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	73
Grafico 6. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.....	74
Tabla 7. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	75
Grafico 8. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	76
Grafico 9. Temas en que se capacitaron sus trabajadores.....	77
Grafico 10. Tipo de financiamiento de las MYPES.....	78
Grafico 11. Solicitó crédito para su negocio.....	79
Grafico 12. Tipo de crédito que obtuvo.....	80
Grafico 13. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	81
Grafico 14. En que fue invertido el crédito.....	82
Grafico 15. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido....	83
Grafico 16. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	84
Grafico 17. Cree usted que la rentabilidad del negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	85
Grafico 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.....	86
Grafico. 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	87

## **I. Introducción**

La presente investigación tiene por finalidad describir la “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro panadería en la ciudad de tingo maría, provincia de Leoncio prado, período 2017” en donde el objetivo general comienza a desarrollarse sobre todo en la importancia que actualmente tienen las MYPE, a través de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo.

Las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas. (Sancchez.B, 2006)

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y de todas las esferas del trabajo de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, el financiamiento, la rentabilidad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayor al 7% esta tasa permitirá que en un período de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de alfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible

promover el desarrollo humano en cada país (Melendez., 2008).

En las últimas décadas la micro y pequeña empresa (MYPES), se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo y en especial para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población. Por Ejemplo, en la unión europea las MYPE representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países les deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Analizando el desarrollo económico de algunos países como tenemos: Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas en sus estados. El crecimiento del sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera eficaz está funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas.

Las (PYMES) latinoamericanas tienen una amplia presencia en todos los sectores productivos -desde el comercio y la industria hasta los servicios, la salud o los sistemas financieros-, y una importante influencia en la creación de tejido social. De hecho, se calcula que cerca del 60% de latinoamericanos trabajan en empresas

de cinco o menos empleados. Paradójicamente, a pesar de su importancia y trascendencia, la situación que atraviesan no da pie a celebraciones. Son muchos los desafíos que afloran desde diferentes ámbitos, pero los más apremiantes tienen que ver con la baja productividad, competitividad y eficiencia y, a nivel estructural, con una demasiado alta informalidad laboral y fiscal. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

A la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistente. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les dé

el máximo de facilidad. A la vez es un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no solo considera cualquier intervención estatal a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones y demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal precluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado.

Según los autores analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios" El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos" los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio" los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. (Wynn, 2007)

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen por la necesidad que no ha podido ser colmado por el gobierno, tampoco por las grandes empresas nacionales existentes, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la posibilidad de generar un puestos de trabajo y a su vez también surge la pobreza urbana y rural, los costos laborales, es por eso estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo,

emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y generarse sus propios ingresos, para subsistir a sus familias.

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector automotor a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias. De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento, tienen una participación en este mercado cercana al 70%. Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que

conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPES a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país.

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sanchez B, 2006)

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que, a un micro empresario en

sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información a los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales que cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes: de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPES por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y, sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Siempre se menciona que en la economía peruana las (MYPES) son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México. Dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación y la rentabilidad, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización en el mundo.

Actualmente la economía en la región Huánuco está en un 90% basada en empresas prestadoras de servicios, donde todos compiten para ganar de modo empírico, llegando unos a tener una economía de sobrevivencia y otros de crecimiento y desarrollo, con sostenibilidad, durabilidad que genera desaparición del mercado o permanencia en la misma. Ante ello una herramienta fundamental viene a ser el apoyo financiero. Por tanto, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro panadería en la ciudad de Tingo María

2017?; ante este enunciado se elaboró el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017”. Y para responder al objetivo general se planteó los objetivos específicos siguientes:

Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017.

Identificar las principales características de la competitividad del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017.

Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017,

Identificar las principales características de la capacitación en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017,

Identificar las principales características de la Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017.

la investigación se justifica en la medida que nos permite conocer la realidad, acerca del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería, así mismo determinar la demanda existente en el sector MYPES, de servicios de financiamiento empresarial.

Finalmente, el presente trabajo servirá como material de investigación, para tomarlo en cuenta en la elaboración de antecedentes y bases teóricas en las futuras

investigaciones en estudio; En un mercado globalizado altamente competitivo en donde se aplican conocimientos científicos, donde se necesitará vender servicios que satisfagan significativamente a sus consumidores o clientes donde la capacitación y la competitividad. Es importante que a través de los resultados a los que llega. El presente estudio; se pueda dar a conocer a los micro y pequeños empresarios; la importancia que tiene en invertir en las empresas, para mejorar la productividad y por lo tanto la competitividad del sector MYPES.

## **II. Revisión de la Literatura**

### **2.1. Antecedentes.**

(Bustos .G, 2013) , en su trabajo de investigación titulado” fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros pequeñas y medianas empresas “sustentado en la Universidad Nacional Autónoma de México, cuyo objetivo principal es: desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelve las MiPyMES (micros, pequeñas y medianas empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento. Luego llegando a las siguientes conclusiones:

Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función de la inversión como del empleo; observando de las características de un fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la

capacitación de las MiPyMES mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ser recuperado o no del crédito otorgado a los microempresarios.

La cuestión fundamental que se esboza es la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo estas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores. Cómo fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Central y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener posibilidad de acceder a un financiamiento, sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un aparato orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera.

(Arostegui, 2013), En su tesis titulado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, sustentado en la Universidad Nacional de la Plata – Buenos Aire Argentina cuyo objetivo es: “Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.” Y llegando a las siguientes conclusiones:

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para

su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

(Gonzales C, 2014), en su trabajo de investigación titulado:” la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, desarrollado en la Universidad Nacional de Colombia cuyo objetivo es: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, llegando a las siguientes conclusiones:

En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado

una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital.

La eficiencia evaluada para las Pymes del sector comercio a través de los indicadores de rotación y actividad, denota un escenario desfavorable, ya que, si bien los indicadores superan la unidad, no son significativamente altos. Se destaca deficiencias entre las políticas de recaudo y pago a proveedores, ya que el 80% de las Pymes del sector muestra una frecuencia de pago mayor a la frecuencia de pagos recibida a través de clientes. De igual forma considerando la naturaleza del sector comercio de compra y venta de mercancías al por menor y por mayor, se encontró un bajo índice de rotación de cartera y de inventarios, lo cual refleja fuertes debilidades en la gestión del activo circulante que requieren de acción inmediata por parte de la dirección ya que en el largo plazo pueden comprometer la liquidez y rentabilidad de las empresas.

(Castro .C, 2016), en su investigación titulado: Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el periodo 2015”, sustentado en la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2016, cuyo objetivo es: Determinar de qué manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del sector metalmecánico de la Provincia de Trujillo. Llegando a las siguientes conclusiones:

La capacidad para financiarse de la empresa Metal Truck Group S.A, permitió responder a las expectativas del mercado y a su imagen como empresa proveedora del sector metalmecánico, lo cual trajo consigo que la empresa cliente recomiende los servicios de esta e incremente en un 218% el nivel de sus ventas comprado con el trimestre anterior.

El préstamo bancario genero activos, y estos a su vez permitieron autofinanciar la adquisición de nueva maquinaria valorizada en más de 60,0000 nuevos soles, que utilizara en la ejecución de sus servicios, así podrá mantener a la par de los competidores directos y maximizara sus ingresos.

(Gallozo.H, 2017), en su investigación para optar por su título profesional titulado: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016”, sustentado en la en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2017, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016,llegando a las siguientes conclusiones:

Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo

que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

Queda determinada el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, 2016; es trabajar con sus ahorros personales para que no tengan deudas con entidades financieras a largo plazo, crear más capital para que el negocio crezca más, en cuanto a la capacitación es realizar más inversión para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad es hacer análisis para que su negocio rentable de las ventas diarias, semanales y mensuales. Por lo que se llega a la determinación de que el financiamiento respondió favorablemente para obtener rentabilidad al igual que la capacitación.

(Regalado.C, 2016), en su trabajo de investigación titulado: el Financiamiento y su influencia en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014”, sustentado en la en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2016, cuyo objetivo es: Determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, 2014,llegando a las siguientes conclusiones:

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso.

De tres elementos metodológicamente comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, solo uno coincidió, esto debido a que los autores citados en los antecedentes solo describieron las variables pero concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Perú, mientras que a través del caso se demostró con ratios, que el financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L., debido a que mejoró las ventas, influenciado por un buen manejo de los recursos obtenidos, gestionado con acierto.

(Villar.J, 2016), en su investigación titulado: “fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el distrito de Huánuco en el 2015”, sustentado en la Universidad de Huánuco en el año 2016, cuyo objetivo: Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de una MYPE en el Distrito de Huánuco en el 2015, llegando a las siguientes conclusiones:

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como

en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco en el año 2015, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes de entidades formales, en este caso de cajas rurales de ahorro y crédito como de cajas municipales de ahorro y crédito. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente.

(Bahamonde, 2017), en su tesis titulado: la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro venta de ropa para niños -Huánuco, 2017, sustentado en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2017, cuyo objetivo es: Determinar en qué medida la capacitación influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro venta de ropa para niños – Huánuco, 2017, llegando a las siguientes conclusiones:

La rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro venta de ropa para niños su relación es de positiva baja sobre la dimensión el fortalecimiento de las habilidades gerenciales, ante esto podemos comprender que el fortalecimiento de las habilidades gerenciales afectada a la rentabilidad de las MYPES tras los datos obtenidos y analizados.

Las relaciones laborales de las MYPES del sector comercio rubro venta de ropa para niños tras los datos analizados y observados se determinó que la relación es positiva baja entre la rentabilidad, se puede decir que afecta, pero no determina a la dimensión en estudio.

(Atencia C, 2017), en su trabajo de investigación titulado: El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa “industrias Alipross S.A.C.” 2016, sustentado en la Universidad de Huánuco en el año 2017, cuyo objetivo es: Determinar que el sistema de control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016, llegando a las siguientes conclusiones:

De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°15 y N°16.

De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°2, N°3 y N°4.

(Venturo.C, 2016), en su tesis titulado: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016”, sustentado en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2016, cuyo objetivo es: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro hotelería en la provincia de Leoncio prado, periodo 2016, llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto a los Empresarios, Se concluye que todos los representantes legales son personas adultas y que sus edades oscilan entre 45 a 64 años de edad. Por otro lado, se obtuvo también que el 83 % de los representantes de la MYPE son de género Masculino y solamente el 17 % son del género Femenino. También se pudo obtener que el 75 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior técnica.

Respecto a las características de la rentabilidad Se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido y El 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. Se pudo obtener también que el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

(Shupingahua S, 2016), en su tesis titulado: “Caracterización de la Capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario del sector comercio, rubro clínico dental en la provincia de Leoncio prado, 2016” sustentado en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2016, cuyo objetivo es: Describir y determinar la caracterización de la capacitación y la competitividad del micro y pequeño empresario en las MYPES del sector comercio, rubro clínica dental de la provincia de Leoncio Prado, año 2016, llegando a las siguientes conclusiones:

El 75 % del microempresario del sector odontológico cree que es importante la competitividad, por estas razones es importante brindar un bien servicio en relación

al precio y calidad; es decir la satisfacción del cliente en su máxima expresión. La competitividad como efecto de la globalización, exige a los propietarios como sus trabajadores, en capacitarse, en repuestas en mejorar los servicios de calidad.

El 75% de los propietarios odontólogos de las clínicas dentales son del género masculino, el 50% sus edades fluctúan entre 36 y 50 años. La madurez de la edad de los microempresarios en los negocios de las MYPES del rubro clínicas dentales se manifiesta como en cualquier negocio.

(Mendoza A, 2016), en su trabajo de investigación titulado: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio prado, periodo -2016, sustentado en la Universidad Calotica los Ángeles de Chimbote en el año 2016, cuyo objetivo es: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de los micros y pequeñas empresas del Sector Industrial – Rubro Carpintería en la provincia de Leoncio Prado periodo 2016, llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al perfil del empresario: El 83% de los representantes de las MYPES tienen edades de 36 a 50 años y un 75% de los representantes de las MYPES corresponden al género masculino y 75% tienen el grado de instrucción universitaria completa, sin embargo el 25 % tienen instrucción universitaria incompleta, lo que estaría indicando que las MYPES tienen representantes instruidos haciendo que las MYPES sean más competitivos , logrando las posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en la universidad.

Respecto a las características de las Mypes. En cuanto al tiempo de permanencia de las Mypes en el mercado se puede saber que cuentan con 3 a 8 años a más ya que esto ayuda como un tiempo suficiente para ser permanentes.

Respecto a las características del financiamiento En cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas. El 92% si solicitó crédito para su empresa y el 8% no solicitó crédito para su empresa. El 100% si solicitó crédito de consumo para su empresa. El Banco de crédito del Perú prestó dinero a un 33 % de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías y la caja de crédito y ahorro Huancayo brindaron préstamos al 25% de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías, y la caja de crédito y ahorro Arequipa brindaron préstamos al 17% de las MYPES y el 25% de las MYPES trabajan con otras cajas de crédito y ahorro. El 83% Del préstamo obtenido lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en Compra de activos fijos.

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

### **2.2.1. Teoría del financiamiento:**

Manifiesta en su teoría de fondos propios y ajenos, estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central fue estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. “La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. En este orden de ideas la gestión financiera

resulta relevante en el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. Al respecto, el endeudamiento de la empresa en relación con sus fondos propios no influye en el valor de las acciones. admiten que el endeudamiento tiene una ventaja impositiva, debido a que los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, esto no significa que las empresas deban en todo momento usar el máximo posible de deuda.

En el análisis y dado que la estructura hace referencia a combinación de inversiones y fundamentalmente a estructura de financiación, quienes demostraron que, en algunos casos de inversiones no simples, éstas podrían ser consideradas como una mezcla de inversión y financiación. (Mayorga M, 2011).

### **Fuentes de Financiamiento**

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa. Internas: Reinversión de utilidades, Venta de activos, Incremento de capital, Otros. Externas: Microcréditos, Crédito bancario, Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros, Emisión de bonos, Cuentas por pagar, Otras.

Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

### **Fuentes de financiamiento formal**

En base a las investigaciones de Alvarado, J;y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como: Bancos, Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Considerando que cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de otras entidades. La variedad de oferta en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes propuestas de conseguir financiamiento formal, que a continuación detallaremos:

### **Bancos**

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, cotizando en bolsa, y que se dedican fundamentalmente al préstamo y a la recepción, entre otras muchas actividades

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.

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPES cuyo acceso no resulta difícil. (Educación Bancaria, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

### **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.

Portocarrero, F. (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

## **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

## **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades.

Las pymes tienen necesidades específicas que deben ser atendidas por el Estado. Este tipo de empresas genera, en conjunto, grandes riquezas para cada país además de ser

uno de los principales motores del empleo. Sin embargo, por sus particularidades, necesitan protección e incentivos para competir frente a las grandes corporaciones.

### **Cooperativas de ahorro y crédito**

Las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) son empresas de propiedad conjunta, autónomas frente al Estado democráticamente administradas. Se constituyen en forma libre y voluntaria, por medio de la asociación de personas, con la finalidad de atender las necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros.

Las cooperativas fomentan el ahorro en sus diversas modalidades, además de brindar otros servicios financieros a sus socios. Son una verdadera opción de apoyo mutuo y solidario frente a la crisis, porque agrupan a personas comunes que están al margen del sistema financiero tradicional. Los socios forman un fondo común destinado a otorgar créditos que alivien sus necesidades urgentes o de inversión. El carácter solidario de las cooperativas de ahorro y crédito, contrapuesto al fin lucrativo de las entidades bancarias, determina que gran cantidad de personas opten por sus servicios.

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). (Deperu, 2017).

### **Fuentes de financiamiento semiformal**

De acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de

especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG).

### **Fuentes de financiamiento informal**

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros.

### **Accionistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

## **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito

## **Comerciantes**

Son quizás la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

son comerciantes quienes ejercen profesionalmente en nombre propio y con fines de lucro actos de comercio. (Goldschmidt, 2009)

## **Ahorros Personales**

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar

ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

El ahorro personal es fundamental para conseguir nuestros objetivos que dependan del dinero. Si solamente gestionamos nuestro día a día financiero sin pensar en el ahorro futuro, nunca vamos a conseguir el dinero para muchas de las cosas que deseamos. Si, en cambio, somos conscientes de lo que necesitamos para conseguirlo, seremos capaces de ahorrar y conseguir tener acumulado ese dinero para invertirlo en nuestras necesidades o deseos. (Sanchez, 2017)

Por otro lado, el financiamiento se divide según su plazo de vencimiento en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

### **El financiamiento a corto plazo**

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero y está compuesto por:

**Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

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

**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

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

Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. (Club planeta, 2011).

### **El Financiamiento a Largo Plazo:**

Son todas las obligaciones adquiridas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, en la cual las cuotas son pagadas periódicamente y está conformado por

**Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo

**Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Club planeta, 2011)

### **Condiciones de Financiamiento**

Puede afirmarse con seguridad, que el endeudamiento es una situación que va de la mano con la actual sociedad de consumo, tal como se explica en un informe realizado por la Federación Mundial de Consumidores denominada Consumers Internacional, “en América Latina el acceso al crédito ha fluctuado entre la casi inexistencia de este mecanismo hasta el escenario actual donde predomina una fuerte oferta de créditos y una inducción al endeudamiento”.

Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores.

## **El problema de los intereses**

Para algunas instituciones que se dedican al financiamiento, la Ley 842 ha fijado incluso el monto máximo del interés que pueden aplicar en sus operaciones, es el caso de aquellas que no son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la Comisión Nacional de Micro finanzas o el Ministerio de Economía Familiar.

La ley es clara en este punto, pues aquellas instituciones que por lo general se dedican al otorgamiento de créditos para la adquisición de bienes muebles de naturaleza duradera, se ha fijado el interés máximo anual, que es precisamente hasta de dos veces la tasa promedio ponderada que cobran los bancos comerciales en el país, esta información se puede encontrar en una tabla que publica el Banco Central de Nicaragua.

Por ejemplo, durante el mes de junio del corriente, la tasa de interés promedio que cobran los bancos comerciales es de 11.60% anual, lo que significa que, en las compraventas a plazos, mutuos con garantía prendaria y otros créditos no regulados por los órganos mencionados, estas instituciones pueden aplicar como máximo un interés del 23.2% anual, es decir 1.9% mensual.

## **Sobre la información precontractual**

Tanto en la fase precontractual como contractual al consumidor se le debe informar con claridad cuál es el monto que se le financiará, el valor de contado del bien y cuánto terminará pagando. La Ley 842 va más allá y exige que se le informe al

consumidor de forma detallada el monto total de los intereses y otros cargos que tendrá que asumir.

La transparencia en la información es esencial para no viciar el consentimiento del consumidor, de otra forma, si se omitiere información relevante, estaríamos ante información engañosa por omisión.

### **Cláusulas del contrato**

Por lo general, si se revisa algún contrato por adhesión se encontrarán varias condiciones que importan la renuncia del consumidor a sus derechos, en este sentido, recuérdese que precisamente una de las cláusulas abusivas determinadas por la ley es aquella que impone la renuncia de los consumidores en perjuicio de sus derechos e intereses económicos. Recuérdese que en este tipo de contratos no se puede argumentar de forma deliberada que hay que respetar lo pactado entre las partes, pues el mismo Código Civil de la República de Nicaragua dispone que las partes pueden pactar libremente las condiciones siempre que estas no vulneren otras leyes, la moral y el orden público. (Nuevo, 2015)

#### **2.1.1. Teoría de la capacitación**

la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su

puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora”. Peter Drucker. “En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar enorme tiempo y atención. (Sutton, 2001).

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. (Ferruz, 2000).

### **Capacitación en condiciones de competencia perfecta**

En la propuesta de modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con

base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente. (Sence, 2006).

### **Capacitación y desarrollo empresarial**

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1%. (García P, 2001)

### **Importancia de la Capacitación**

La capacitación de personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que forman parte de la organización. La importancia de la capacitación de personal no se puede subestimar. Con frecuencia los directivos consideran que es viable en tiempos de bonanza económica, pero que es lo primero que se debe reducir o eliminar cuando hay problemas económicos. A menudo esta visión a corto plazo ocasiona que las organizaciones sufran las consecuencias a largo plazo. Casi todas las organizaciones progresistas invierten gran cantidad de dinero en recursos humanos; sin embargo, no se ocupan de ellos tanto como debieran. Éste es un error que puede eliminarse mediante la capacitación; es decir, mediante el perfeccionamiento de las aptitudes del personal de todos los niveles. Tanto el sector privado como el público

y otros segmentos de nuestra sociedad están reconociendo cada vez más la importancia de capacitar e impulsar el desarrollo de los recursos humanos.

Es evidente que la capacitación puede ser importante durante toda la carrera, pues ayuda a los aprendices a prepararse para asumir responsabilidades futuras. La importancia de la capacitación radica en que ésta: Ayuda a la organización. Conduce a una mayor rentabilidad y fomenta actitudes hacia el logro de los objetivos organizacionales. Ayuda al individuo. Da lugar a que el trabajador interiorice y ponga en práctica las variables de motivación, realización, crecimiento y progreso.

**Ayuda a las relaciones humanas en el grupo de trabajo.** Fomenta la cohesión en los grupos de trabajo mediante la mejora de las comunicaciones entre grupos e individuos. Tal vez la manera más simple de resumir la importancia de la capacitación sea considerarla como una inversión que hace la empresa en su personal. Esa inversión paga dividendos al patrón, a la organización y a los demás trabajadores.

### **Beneficio de la Capacitación**

Todas las empresas necesitan contar con un plan de capacitación que contribuya al desarrollo personal y profesional de sus colaboradores y que se transmita en beneficios para la institución. Una buena capacitación da respuesta a la necesidad de un personal calificado y productivo. Empresas grandes y formales invierten anualmente sumas millonarias en desarrollar y capacitar a su personal, por tal razón, siempre se mantienen en los primeros lugares del mercado.

Algunas Pymes ven la capacitación como un gasto innecesario, pues creen saberlo todo y le restan importancia a los beneficios que pueden alcanzar en el tiempo. Obtener un título universitario no es suficiente para adquirir los conocimientos y competencias necesarias para desempeñarse eficientemente en la empresa, cada día surgen nuevas tecnologías, formas distintas y mejores de hacer las cosas, en la cual todo profesional debe mantenerse actualizado. De hecho, algunas universidades no cuentan con la metodología práctica que asegure un desarrollo profesional satisfactorio.

La capacitación debe comenzar por el propietario de la empresa quien debe reconocer la importancia que tiene y apoyar a todo su equipo de trabajo en la formación. Veo como muchos empresarios gastan dinero en capacitación de sus empleados, pero al no capacitarse impiden que sus colaboradores desarrollen al máximo lo aprendido. Un personal capacitado ayuda a que su empresa sea más: productiva, rentable, permite el logro de metas, mayor motivación en la empresa, promueve el desarrollo y contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

La capacitación no es un gasto, es una inversión continua que toda PYMES debe hacer, al pasar el tiempo comprobará que es necesaria y que se mantendrá por más tiempo en el negocio. Evalúe su personal continuamente, identifique las debilidades y busque las mejores opciones de capacitación que hay en el mercado.

Cuando invierta en capacitación asegure de buscar empresas reconocidas, con experiencia en áreas específicas y que demuestren su talento con personas que fueron capacitados por dicha institución.

Tanto el empleado como la empresa son responsable de la capacitación, es recomendable que la inversión sea pagada por ambos y que exista un compromiso formal ente las partes. Las áreas con mayor necesidad de capacitación son: ventas, finanzas, impuestos, gerencia, productividad, gestión humana, entre otras. No espere más, capacítate ya.

La capacitación no debe verse simplemente como una obligación que hay que cumplir porque lo manda la ley. La capacitación es una inversión que trae beneficios a la persona y a la empresa. Algunos de esos beneficios para la empresa son los siguientes: Ayuda a prevenir riesgos de trabajo, Produce actitudes más positivas, Aumenta la rentabilidad de la empresa, Eleva la moral del personal, Mejora el conocimiento de los diferentes puestos y, por lo tanto, el desempeño, Crea una mejor imagen de la empresa, Facilita que el personal se identifique con la empresa, Mejora la relación jefe-subordinados, Facilita la comprensión de las políticas de la empresa, Proporciona información sobre necesidades futuras de personal a todo nivel, Ayuda a solucionar problemas, Facilita la promoción de los empleados, Incrementa la productividad y calidad del trabajo, Promueve la comunicación en la organización.

La fuerza laboral es uno de los principales recursos de una empresa, es el punto donde radica su competitividad. Los beneficios de un ambiente de satisfacción y cordialidad entre el personal de todos los niveles, repercutirán de manera positiva, tanto al nivel personal y profesional de los individuos, así como en la producción de la compañía.

Cuando los empleados están satisfechos con sus puestos y el ambiente organizacional de su empresa, pueden desarrollar al máximo sus capacidades, habilidades, conocimientos y destrezas.

El clima laboral ha sido definido como “un conjunto de características del lugar de trabajo (empresa, oficina, etc.), percibidos por los empleados, los cuales sirven como fuerza primordial para influir en su conducta laboral”. De este concepto se deriva que la relación entre compañeros y directivos, así como el entorno donde se realiza el trabajo, son de gran importancia para el desarrollo de los empleados. Ante una mayor satisfacción hay una mejor productividad. Cabe destacar la importancia de la capacitación en las empresas para que puedan cumplirse esas pautas. Es necesario expresar que los programas de capacitación deberán realizarse a medida, y de acuerdo a las necesidades de la empresa ya que no son las empresas quienes deben adaptarse a los cambios. Existen tres tipos de problemáticas para detectar el tipo de capacitación que necesita una empresa y son: **Por discrepancia**; es cuando los empleados carecen de conocimientos. **Por cambio**; cuando debemos modificar la manera de hacer las tareas. **Por Incorporación**; realización de tareas que en la actualidad no se hacen. (Nepomoceno,V, 2017)

### **Tipos de capacitación**

Como en la educación tradicional, la capacitación se imparte en clase. Las organizaciones grandes pueden organizar sus propias clases, que celebran antes o después de las horas regulares de trabajo. Sin embargo, cuando la administración superior considera que la clase es de suficiente importancia, permite a los

empleados que la tomen en horas de trabajo. La capacitación en clase fuera del trabajo se puede tomar en escuelas cercanas, en instituciones de estudios profesionales o en institutos de enseñanza. En las últimas décadas han surgido empresas privadas que se dedican a impartir cursos para la industria, el comercio y las organizaciones de servicio.

La gerencia de personal, y más específicamente su departamento de capacitación, son los encargados de administrar los diferentes tipos de programas de capacitación derivados de las necesidades de la empresa y de las disposiciones legales al respecto. De acuerdo con Calderón Córdova, la capacitación se divide en tres áreas. se muestran los tipos de capacitación.

**Capacitación para el trabajo.** Se imparte al trabajador que va a desempeñar una nueva función por ser de nuevo ingreso, o por promoción o reubicación dentro de la misma empresa. Capacitación de preingreso. Se realiza con fines de selección, por lo que se enfoca en proporcionar al nuevo personal los conocimientos necesarios y desarrollar las habilidades y/o destrezas que necesita para desempeñar las actividades del puesto. Inducción. Consiste en un conjunto de actividades para informar al trabajador sobre los planes, los objetivos y las políticas de la organización para que se integre al puesto, al grupo de trabajo y a la organización lo más rápido posible. Capacitación promocional. Es el conjunto de acciones de capacitación que dan al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel de autoridad, responsabilidad y remuneración.

**Capacitación en el trabajo.** La conforman diversas actividades enfocadas a desarrollar habilidades y mejorar actitudes del personal respecto a las tareas que

realizan. En ellas se conjugala realización individual con la consecución de los objetivos organizacionales. Adiestramiento. Consiste en una acción destinada al desarrollo de las habilidades y destrezas del trabajador con el propósito de incrementar la eficiencia en su puesto de trabajo. Capacitación específica y humana. Consiste en un proceso educativo, aplicado de manera sistemática, mediante el cual las personas adquieren conocimientos, actitudes y habilidades en función de objetivos definidos.

**Desarrollo.** Éste comprende la formación integral del individuo y específicamente la que puede hacer la empresa para contribuir a esta formación.

### **2.2.2. Teoría de la rentabilidad**

Un enfoque de Gestión”, este autor ofrece un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de Gestión de Empresas y se hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del Análisis Financiero Tradicional, Teoría Económica, Teoría Financiera y Estadística. Se Analizan las implicancias teórico prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella. Se presentan enfoques modernos respecto al tema de la rentabilidad y un modelo de valoración muy útil para la pequeña y mediana empresa. (Parada D, 2008).

### **Análisis de la Rentabilidad Empresarial**

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de

inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige 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 tener 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.

La rentabilidad financiera es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería

realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como estructura financiera de las decisiones de financiación.

### **2.3. Marco Conceptual**

#### **Financiamiento**

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, variabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento. Principales fuentes de financiamiento disponibles: (Nuñez, 2012).

## **Capacitación**

La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores. (Siliceo, 1996)

## **Rentabilidad**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad 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. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado. (Parada D, 2008)

## **Las MYPES**

El 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. (Caballero, 2008).

### **Panadería**

Establecimiento donde se elabora y se vende el pan. En casi todos los pueblos y ciudades del país existe una o más panaderías típicas que, invariablemente, gozan de gran fama. Desde hace tres décadas existen las súper panaderías, que son establecimientos más grandes en los que se produce un amplio surtido de pan de sal o de dulce. Ahí almacenan pan congelado, cuya masa está adicionada con conservadores. El pan se hornea de acuerdo con la demanda. Aunque el sistema de autoservicio ha agilizado la compra, una bendición para quien vive en el estrés de las ciudades, también ha tenido una consecuencia desfavorable, y es que al hacer innecesario que el cliente pida el pan al panadero, se han olvidado muchos de los nombres tradicionales de los panes. Conocida también como panificadora. (Laoruse, 2018)

## **III. Metodología**

### **Tipo de investigación**

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.

### **Nivel de la investigación**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

### 3.1. Diseño de la Investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental- descriptivo.

**Fue no experimental** porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto. Conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.

**Fue descriptivo** Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

**M**            **O**

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

### 3.1.Población y Muestra

#### **Población:**

La población Estuvo conformada por 25 Micro y Pequeños Empresas del sector industrial del rubro Panadería en la ciudad de Tingo María, Provincia de Leoncio Prado, en el periodo 2017.

<b>Mypes</b>	<b>Cantidad (2017)</b>
Panaderías	25

**Muestra:**

Se tomó la muestra a los 25 Micro y Pequeñas Empresas que representan el 100 % de la población en estudio y a los representantes de las MYPES que proporcionaron información, en el periodo 2017.

<b>Mypes</b>	<b>Cantidad (2017)</b>
Panaderías	25

**3.2. Definición y operacionalización de las variables****Financiamiento:**

Manifiesta en su teoría de fondos propios y ajenos, estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central fue estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. “La teoría tradicional plantea que la estructura financiera optima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. En este orden de ideas la gestión financiera resulta relevante en el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. Al respecto, Modigliani y Miller defendían la tesis de que el endeudamiento de la empresa en relación con sus fondos propios no influye en el valor de las acciones. Tesis que rectificaron en 1963, y además dieron entrada al impuesto de sociedades, hoy definido como escudo fiscal; concluyeron que el endeudamiento no es neutral respecto al costo de capital promedio ponderado y al valor de la empresa, admiten que el endeudamiento

tiene una ventaja impositiva, debido a que los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, esto no significa que las empresas deban en todo momento usar el máximo posible de deuda. En el análisis y dado que la estructura hace referencia a combinación de inversiones y fundamentalmente a estructura de financiación, quienes demostraron que en algunos casos de inversiones no simples.

Que podrían ser consideradas como una mezcla de inversión y financiación. (Mayorga M, 2011).

### **Rentabilidad:**

Un enfoque de Gestión”, este autor ofrece un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de Gestión de Empresas y se hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del Análisis Financiero Tradicional, Teoría Económica, Teoría Financiera y Estadística. Se Analizan las implicancias teórico prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella. Se presentan enfoques modernos respecto al tema de la rentabilidad y un modelo de valoración muy útil para la pequeña y mediana empresa. (Parada D, 2008)

### **Capacitación**

la capacitación es el desarrollo y entrenamiento de las personas para que puedan alinearse a una forma de trabajo de la cual todas las enseñanzas recibidas les abrirán puertas para la superación personal y profesional dentro o fuera de la empresa, de igual manera requiere de un gran compromiso y de responsabilidad.

Cuando hablamos de cursos de capacitación y desarrollo de personal nos referimos a un asunto en particular, conocimiento o manejo de un procedimiento, herramienta o equipo de trabajo de la empresa. Siempre se debe tener la opción de considerar las competencias laborales que la empresa requiere y que también espera del personal que labora en la empresa, no basta solo con dar una capacitación y que el personal asista, sino que la capacitación debe ser de calidad para cubrir las necesidades de la empresa, aumentar las expectativas y cumplir las necesidades para un buen desempeño dentro de las competencias laborales.

La capacitación del personal, aunque requiere un gasto económico no se debe ver como tal sino como una inversión para beneficio de la empresa, cuando los empleados ven que la empresa se ocupa de su crecimiento profesional se sienten seguros y dan lo mejor de ellos. Cuando en una empresa existe mucha rotación de personal, altas y bajas una de las razones puede ser la falta de capacitación y la exigencia de los gerentes, jefes y supervisores para con los empleados pero no les facilitan las herramientas necesarias, al no capacitar al personal no se pueden saber cuáles son las necesidades de la empresa, como había mencionado antes la capacitación debe ser dinámica y con ejercicios para saber cuáles son las áreas que se debe trabajar más pero sin hacer menos a las otras áreas o departamentos pues todos van tomados de las manos para llegar a un resultado que beneficie a la empresa y a los empleados. (Aguilar.A, 2004).

**Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Trabajadores MYPE	<p>Razón:</p> <p>Uno a cinco</p> <p>Seis a diez</p> <p>Once a quince</p> <p>Dieseis a veinte</p> <p>Veinte a mas</p>
		Capacitación en las MYPE	<p>Razón:</p> <p>Un curso</p> <p>Dos cursos</p> <p>Tres cursos</p> <p>Tres a mas cursos</p>
		Tipo de capacitación	<p>Nominal:</p> <p>Gestión empresarial</p> <p>Manejo eficiente del crédito</p> <p>Gestión Financiera</p> <p>Prestación de mejor servicio</p> <p>Otros</p>
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	<p>Propio</p> <p>Ajeno</p>
		Solicitud Crédito	Nominal:

			Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>

Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

### 3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

#### Técnica:

**Encuesta:** es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en la que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñados. los datos se obtuvieron realizando un conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa constituida por 25 Mypes del rubro panadería con propósito de conocer las principales características.

**Instrumentos:**

**Cuestionario:** para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizará un cuestionario estructurada con las variables y preparado por el autor que consta de 19 preguntas para encontrar las principales características de estas empresas.

**3.4.Plan de Análisis:**

Esta investigación es de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, por lo tanto, el tratamiento estadístico será lo siguiente: para recojo de información se utilizará el instrumento del cuestionario, en la misma se presentará en tabla de frecuencia y estadísticos en programa Microsoft Exel y para contrastar los objetivos se utilizará los resultados obtenidos en la encuesta.

### 3.5. Matriz de consistencia

#### CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO PANADERIA EN LA CIUDAD DE TINGO MARÍA, PROVINCIA DE LEONCIO PRADO PERIODO 2017

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Metodología	Universo o Población	Variables/ dimensiones
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Panaderia de la ciudad de Tingo María, Provincia de Leoncio Prado, período 2017.	Problema General ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017?	<p><b>Objetivo general:</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características de la competitividad del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características de la capacitación en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017. Identificar las principales características del Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro panadería en la ciudad de Tingo María 2017.</p>	<p><b>Tipo de investigación</b> El tipo de investigación es aplicada.</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño de Investigación:</b> No experimental</p>	<p><b>La población:</b> La población Estuvo conformada por 25 Micro y Pequeños Empresas del sector industrial del rubro Panaderia en la ciudad de Tingo María, Provincia de Leoncio Prado</p> <p><b>Muestra:</b> Se tomó la muestra a los 25 Micro y Pequeñas Empresas que representan el 100 % de la población en estudio y a los representantes de las MYPES que proporcionaron información.</p> <p><b>Técnica:</b> La técnica que se utilizó durante la investigación es la encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b> El instrumento principal es l cuestionario</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Capacitación</p> <p><b>Dimensiones: Financiamiento :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-plazo de financiamiento.</li> <li>-fuentes de financiamiento.</li> <li>-condición de financiamiento.</li> </ul> <p><b>Rentabilidad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ingreso.</li> <li>-existencia</li> <li>-producción</li> </ul>

### **3.6.Principios Éticos:**

Los principios éticos son declaraciones propias del ser humano, que apoya su necesidad de desarrollo y felicidad. Se hace un principio ético como consecuencia del descubrimiento humano para catalogar una acción beneficiosa o perjudicial para sí mismo o su raza. Estas declaraciones guían su conducta, su percepción de la realidad y su pensamiento.

#### **Respeto por las personas:**

El principio del respeto por las personas es uno de los principios fundamentales de la investigación: Es el reconocimiento de una persona como un ser autónomo, único y libre. También significa que reconocemos que cada persona tiene el derecho y la capacidad de tomar sus propias decisiones. El respeto por una persona garantiza la valoración de la dignidad.

#### **Beneficencia:**

Principio ético que define el propósito de toda acción profesional como el de mejorar las condiciones de vida y de relación de los sujetos, incrementando el bienestar de las personas, grupos, comunidades e instituciones atendidas.

#### **Justicia:**

El principio de la justicia establece protección especial para las personas vulnerables. La justicia no permite usar grupos vulnerables, tales como las personas de bajos recursos, como participantes en una investigación para el beneficio exclusivo de grupos más privilegiados. La justicia requiere la distribución justa y equitativa de los

beneficios y riesgos de la participación en un estudio de investigación. El reclutamiento y la selección de los participantes deben hacerse de una manera justa y equitativa.

### **Honestidad:**

El principio de la honestidad es un valor o cualidad propio de los seres humanos que tiene una estrecha relación con los principios de verdad y justicia y con la integridad moral. Una persona honesta es aquella que procura siempre anteponer la verdad en sus pensamientos, expresiones y acciones.

## **IV. Resultados**

### **4.1. Resultados:**

Después de recolectar la información a través de la técnica de una encuesta, apoyada en un cuestionario conformado por veinte (19) ítems y de opción múltiple, es decir las respuestas consistieron en una serie de alternativas, entre las cuales el encuetado escogió la que creyó conveniente. A continuación, se muestra en tablas y gráficos la interpretación de cada uno de los ítems.

#### 4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o Representantes Legales de las Mypes.

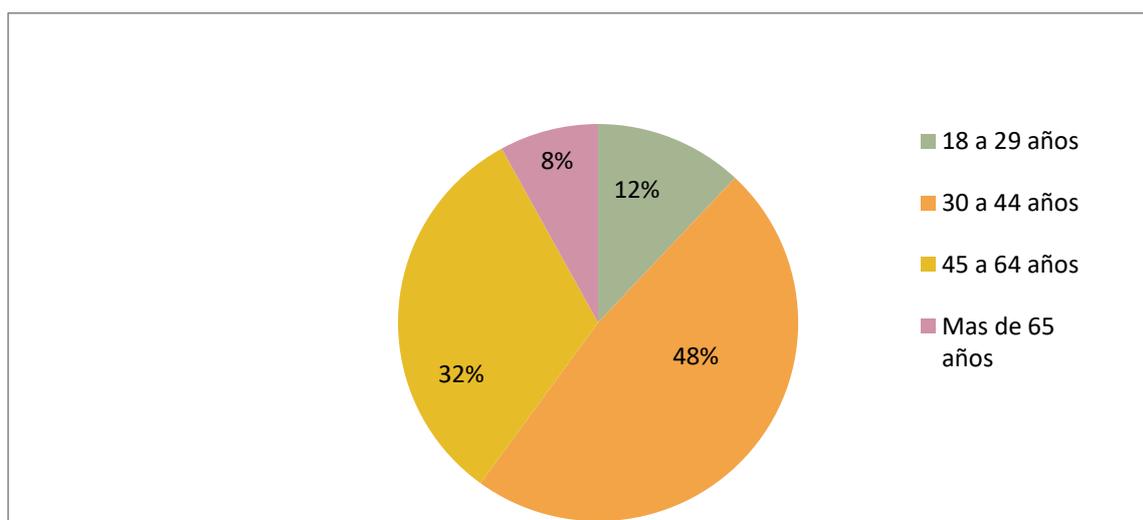
**Tabla 1. Edad de los representantes legales de las Mype.**

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 29 años	3	12
De 30 a 44 años	12	48
De 45 a 64 años	8	32
Más de 65 años	2	8
Total	<b>25</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 1. Edad de los representantes legales**



**Fuente:** Tabla 1.

Interpretación: la tabla 1 y gráfico 1, se observa que de los 25 propietarios encuestados en un 48% están en la edad de 30 a 44 años, el 32% están en la edad de 45 a 64 años y de la misma forma en un 12 % de 18 a 29 años de edad, y también de la misma forma en un 8 % están en la edad de más de 65 años.

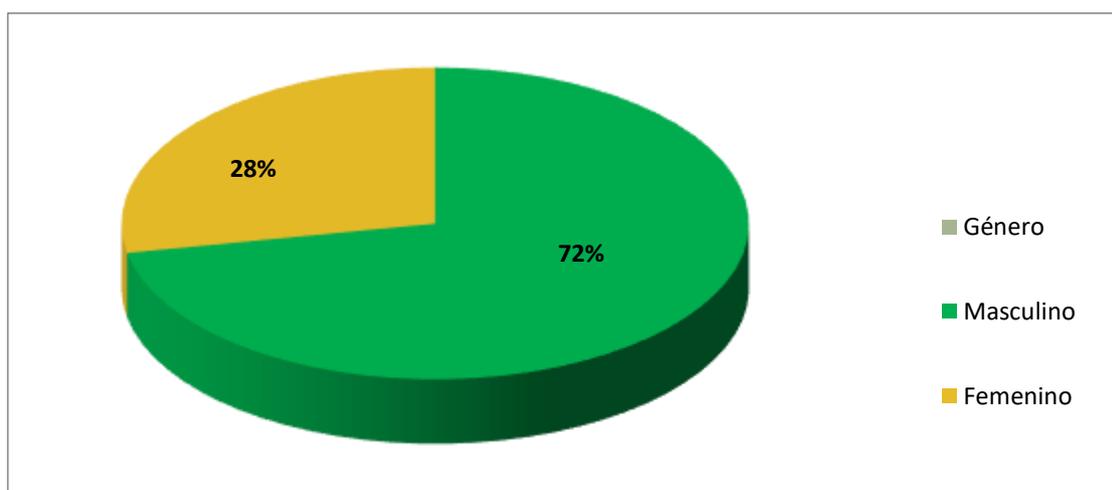
**Tabla 2. Género de los representantes de las MYPES.**

<b>Género de los representantes de las Mypes</b>		
<b>Género</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	18	72.0
Femenino	7	28.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.**



**Fuente:** Tabla 2

Interpretación: en la tabla 2 y gráfico 2, se observa que, de los 25 propietarios encuestados, el 72 % son de género Masculino y el 28% son género Femenino.

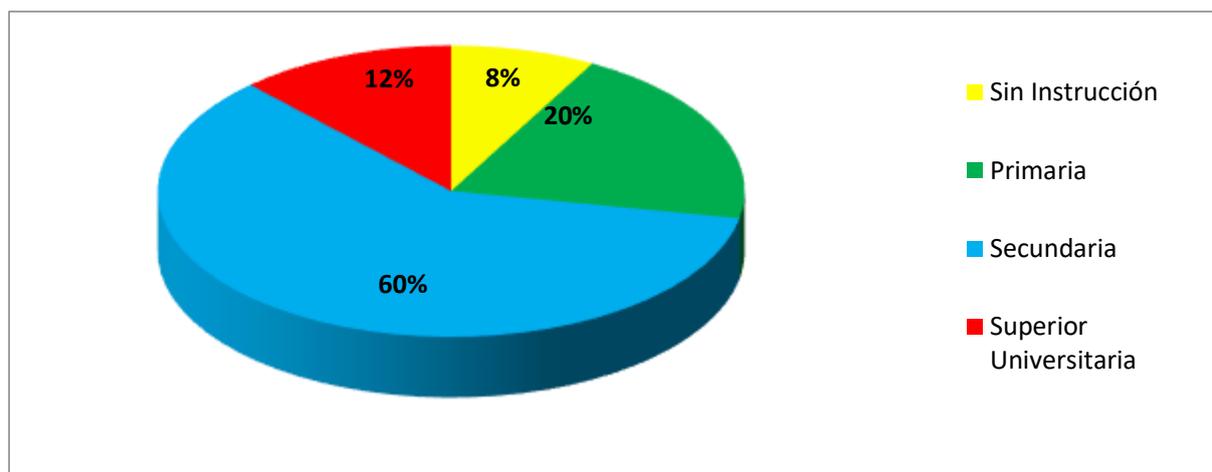
**Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.**

Edad de los representantes de las Mypes		
Edad	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	2	8.0
Primaria	5	20.0
Secundaria	15	60.0
Superior Universitaria	3	12.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017

**Elaboración:** propia

**Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.**



**Fuente:** Tabla 3.

Interpretación: En la tabla 3 y gráfico 3, se observa que el 12% de los propietarios tienen una instrucción universitaria y en un 20% de educación primaria, el 60% también tiene educación secundaria, y el 8% no tienen instrucción.

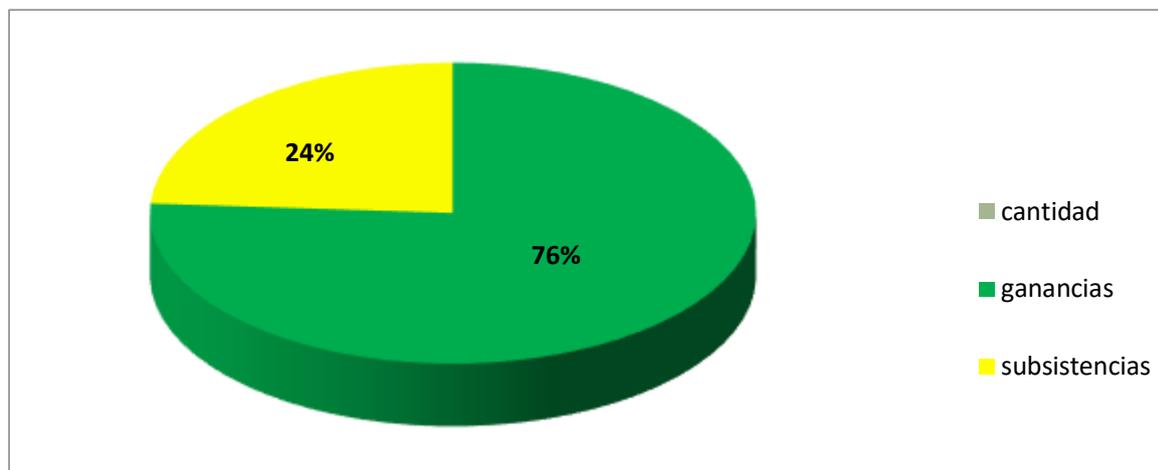
**Tabla 4. Motivo de formacion de la MYPE.**

<b>motivo de formacion de la MYPE.</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
ganancias	19	76.0
subsistencias	6	24.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 4. Motivo de formacion de la MYPE.**



**Fuente:** Tabla 4.

Interpretación: En la tabla 4 y gráfico 4, se observa que el 76% de los propietarios crearon sus MYPES con el propósito de generar ganancias, y un 24% crearon con el propósito de subsistencia familiar.

#### 4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

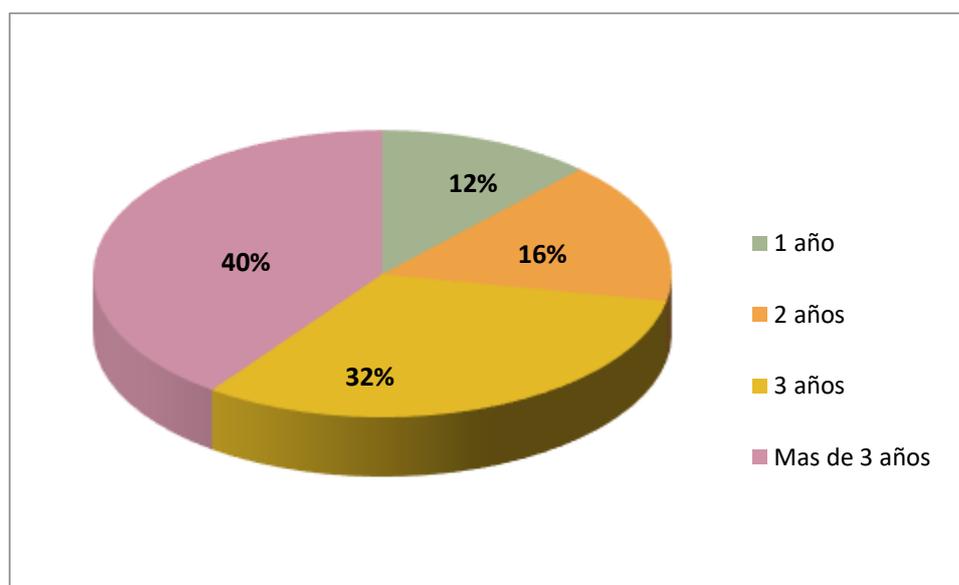
**Tabla 5. Tiempo a que se dedica a esta actividad**

<b>tiempo de Antigüedad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 año	3	12.0
2 años	4	16.0
3 años	8	32.0
Mas de 3 años	10	40.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.**

**Elaboración: propio**

**Gráfico 5. Tiempo a que se dedica a esta actividad**



**Fuente: Tabla 5.**

Interpretación: En la tabla 5 y gráfico 5, se observa que de los 25 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 40% de más de 3 años, y en un 32 % en tres años, y en 16% en dos años, y en un 12% en un año.

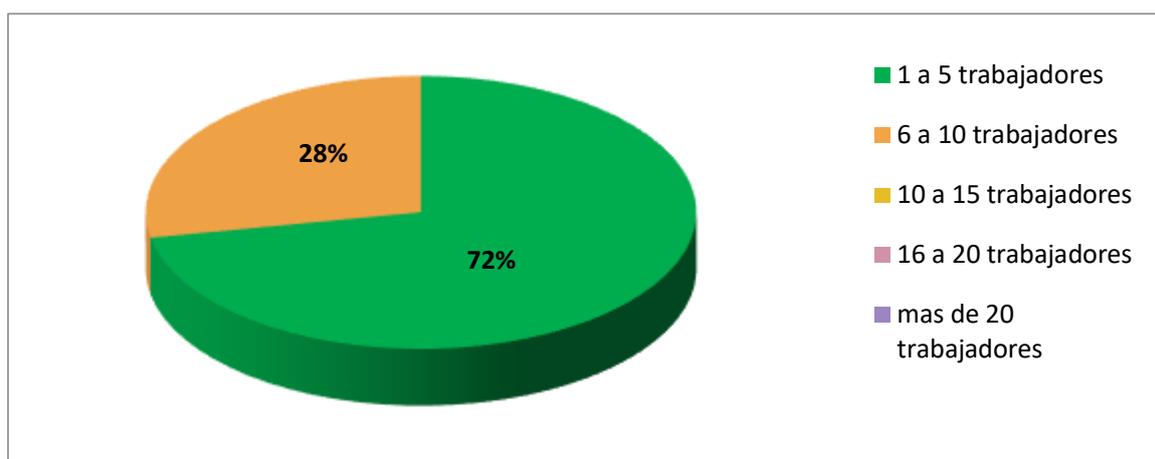
**Tabla 6. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.**

<b>Número de trabajadores permanentes de las MYPES</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 a 5 trabajadores	18	72.0
6 a 10 trabajadores	7	28.0
10 a 15 trabajadores	0	0.0
16 a 20 trabajadores	0	0.0
mas de 20 trabajadores	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 6. Cantidad de personal que cuentan las MYPES.**



**Fuente:** Tabla 6.

Interpretación: En la tabla 6 y gráfico 6, se observa que de los 25 propietarios o representantes tienen un 72% de trabajadores de 1 a 5, un 28 % de 6 a 10 trabajadores.

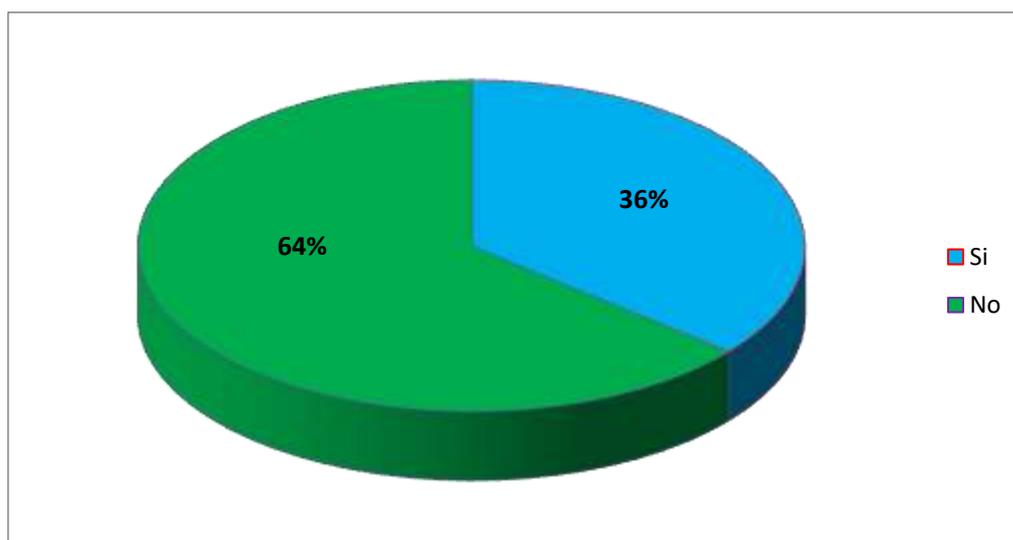
**Tabla 7. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.**

Capacitación del personal de las mype		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	36.0
No	16	64.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Elaboración: propia

**Gráfico 7. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.**



Fuente: Tabla 7.

Interpreteacion: En la tabla 7 y gráfico 7, se observa que de los 25 propietarios o representantes encuestados de las MYPES el 64% de los trabajadores de las Mypes no han sido capacitados mientras que el 36% si han sido capacitados.

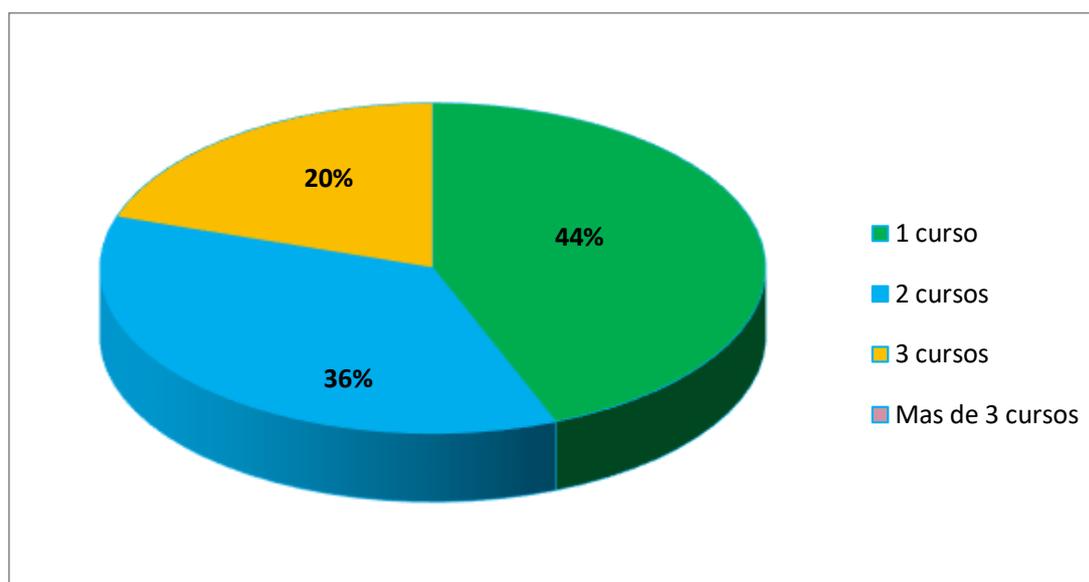
**Tabla 8. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.**

<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>1 curso</b>	11	44.0
<b>2 cursos</b>	9	36.0
<b>3 cursos</b>	5	20.0
<b>Mas de 3 cursos</b>	0	0.0
<b>Ninguno</b>	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 8. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.**



**Fuente:** Tabla 8.

En la Tabla 8 y gráfico 8, se observa que de los 25 representantes legales de las MYPES encuestadas, el 44% pertenece a los que tuvieron un curso de capacitación, mientras que el 36% pertenecen a los que tuvieron dos cursos de capacitación, y el 20% a los que tuvieron tres cursos.

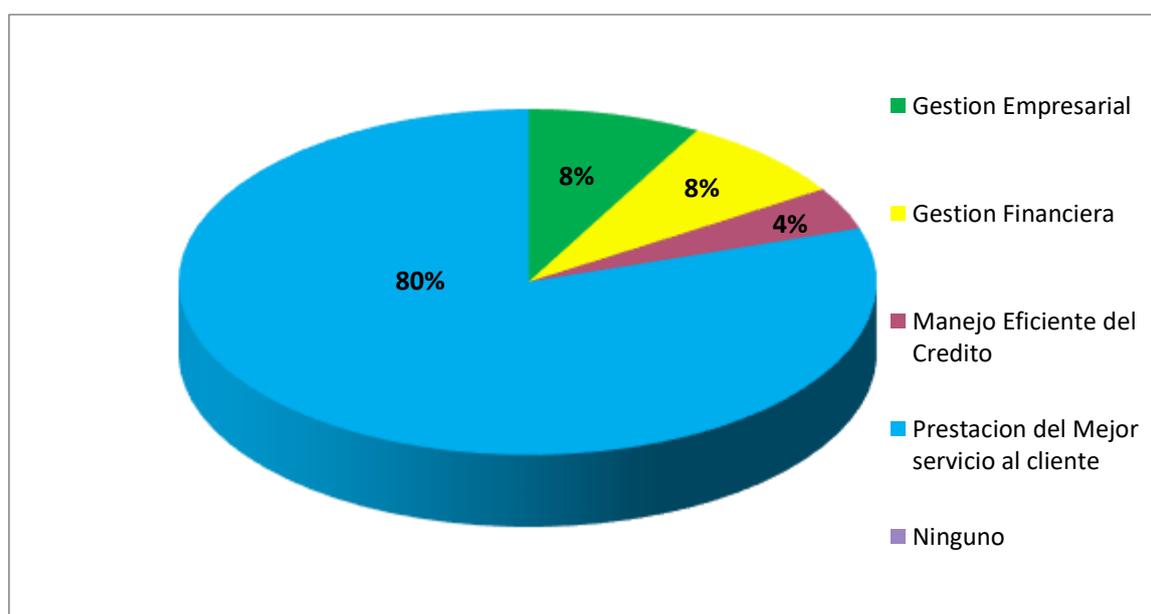
**Tabla 9. Temas en que se capacitaron sus trabajadores**

<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Gestion Empresarial	2	8.0
Gestion Financiera	2	8.0
Manejo Eficiente del Credito	1	4.0
Prestación del Mejor servicio al cliente	20	80.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propia

**Gráfico 9. Temas en que se capacitaron sus trabajadores**



**Fuente:** Tabla 9.

Interpretación: En la tabla 9 y gráfico 9, se observa que el 80% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en prestación de mejor

servicio al cliente. Y un 8% en gestión empresarial, y en 8% en gestión financiera, y el 4% en manejo eficiente del crédito.

#### 4.1.3 Respecto al financiamiento

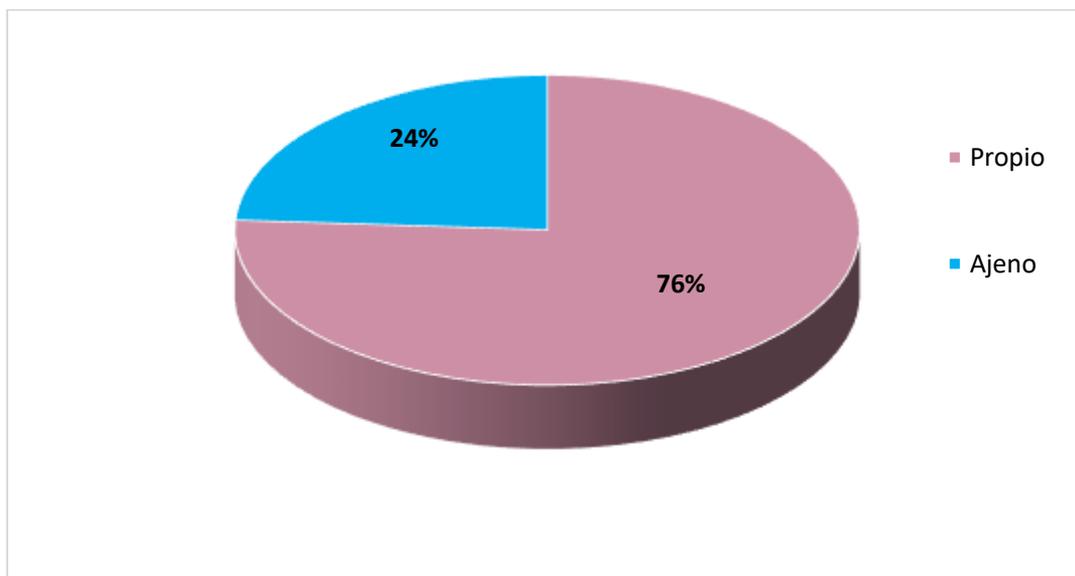
**Tabla 10. Tipo de financiamiento de las MYPES.**

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Propio	19	76.0
Ajeno	6	24.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 10. Tipo de financiamiento de las MYPES.**



**Fuente:** Tabla 10.

Interpretación: En la tabla 10 y gráfico 10, se observa que el 76% del financiamiento de las MYPES es propio, mientras que el 24% es ajeno.

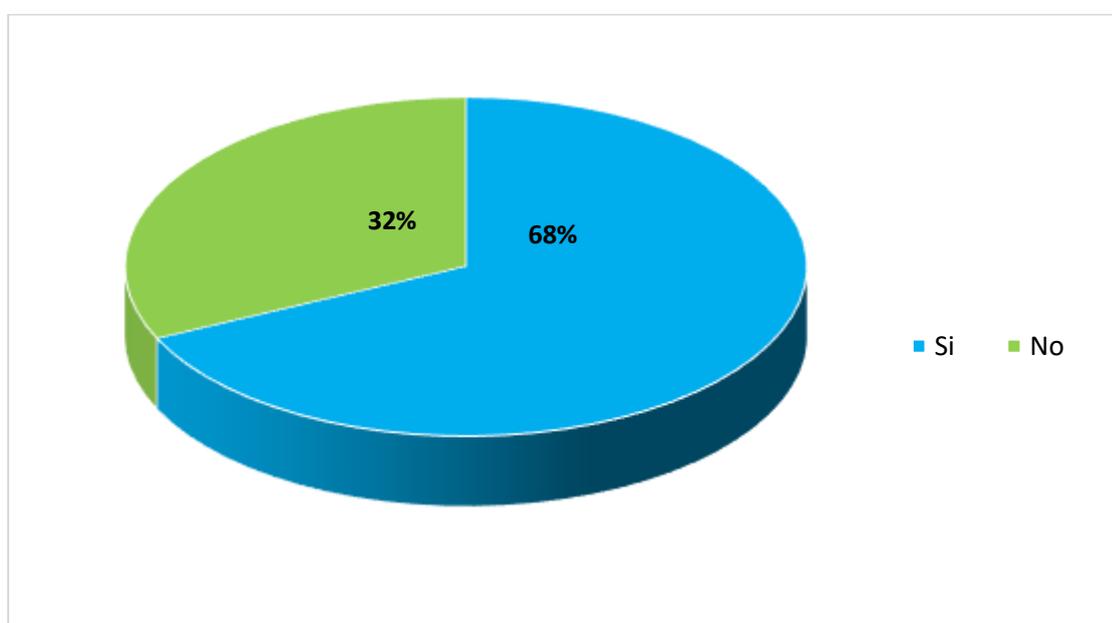
**Tabla 11. Solicitó crédito para su negocio.**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	68.0
No	8	32.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 11. Solicitó crédito para su negocio.**



**Fuente:** Tabla 11.

Interpretación: En la tabla 11 y gráfico 11, se observa que el 68% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio, mientras que el 32% no obtuvo ningún crédito.

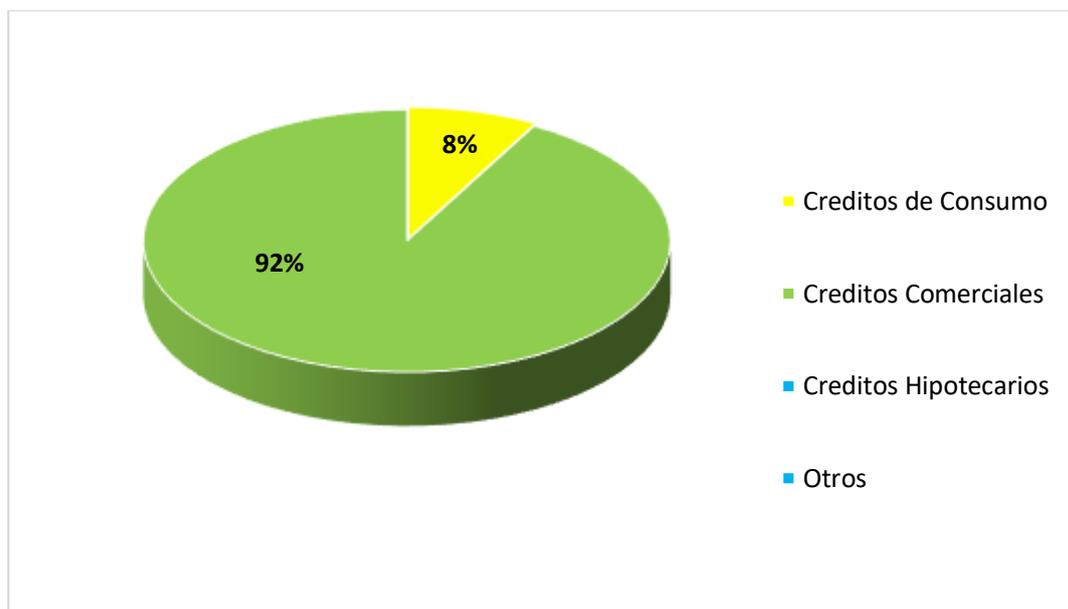
**Tabla 12. Tipo de crédito que obtuvo.**

<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Creditos de Consumo	2	8.0
Creditos Comerciales	23	92.0
Creditos Hipotecarios	0	0.0
Otros	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 12. Tipo de crédito que obtuvo**



**Fuente:** Tabla 12.

Interpretacion: En la tabla 12 y gráfico 12, se observa que el 92% de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de créditos de consumo.

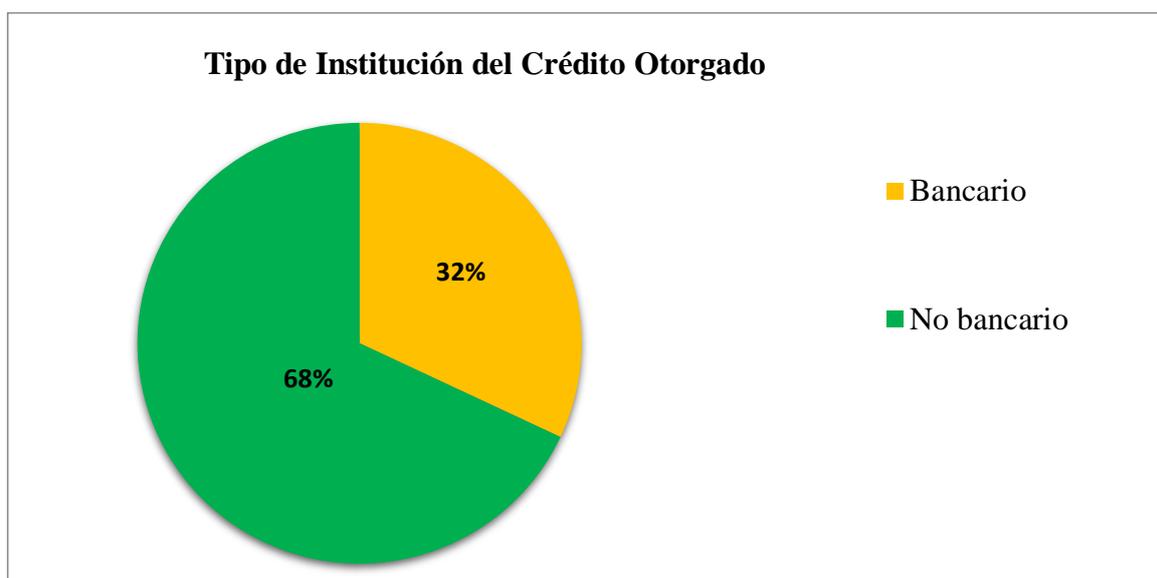
**Tabla 13. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.**

<b>Tipo de Institución del Crédito Otorgado</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bancario	8	32.0
No Bancario	17	68.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 13. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.**



**Fuente:** Tabla 13.

Interpretación: En la tabla 13 y gráfico 13, se observa que el 68% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, y el 32% han obtenido un tipo de crédito en un sistema Bancario.

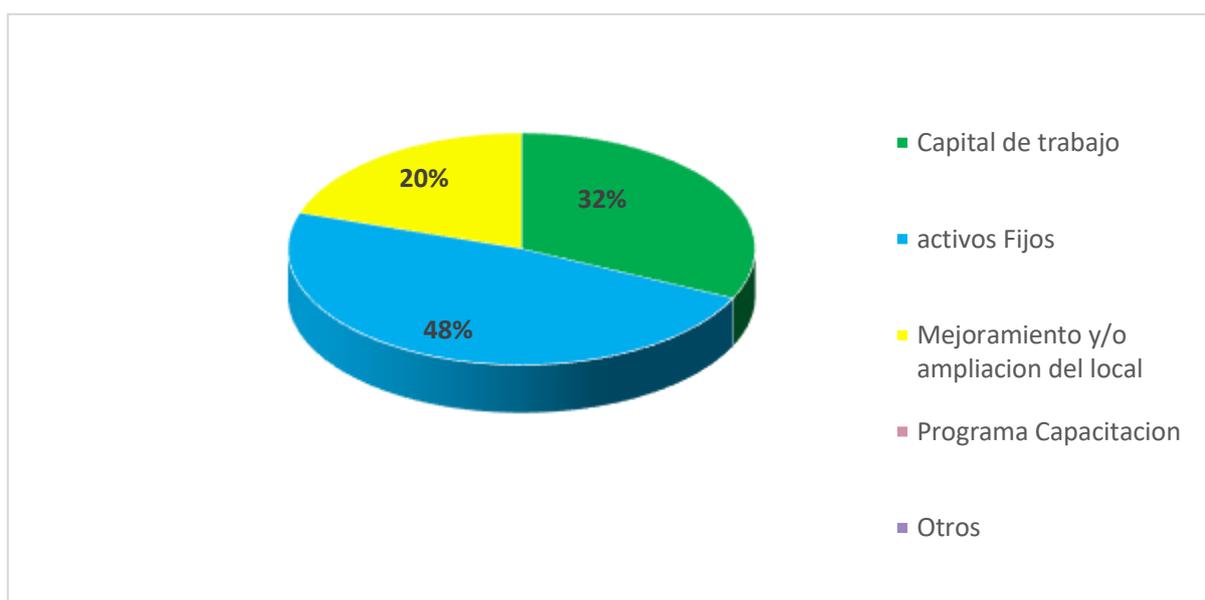
**Tabla 14. En que fue invertido el crédito.**

<b>Inversion del Credito Obtenido</b>		
Cantidad	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	8	32.0
activos Fijos	12	48.0
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	20.0
Programa Capacitación	0	0.0
Otros	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 14. En que fue invertido el crédito.**



**Fuente:** Tabla 14.

Interpretación: En la tabla 14 y gráfico 14, se observa que el 32 % de los microempresarios encuestados han invertido su crédito en capital de trabajo, un 20 % en mejoramiento de local, el 48 % en Activos fijos.

#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad

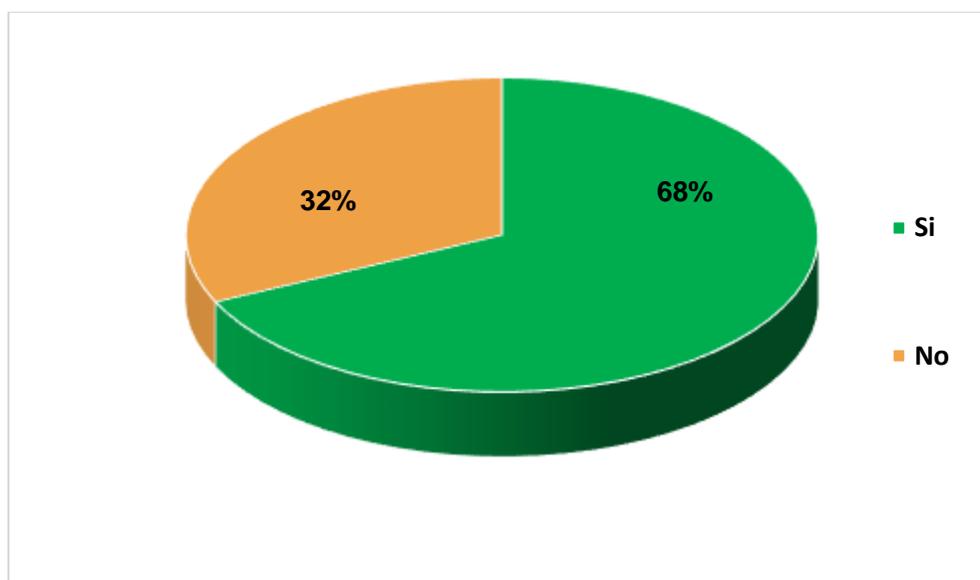
Tabla 15. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejoramiento de la Rentabilidad Por el Credito		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	68.0
No	8	32.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

Elaboración: propio.

Gráfico 15. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 15.

Interpretacion: En la tabla 15 y grafico 15, se observa que el 68% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad, y un 32% no ha mejorado.

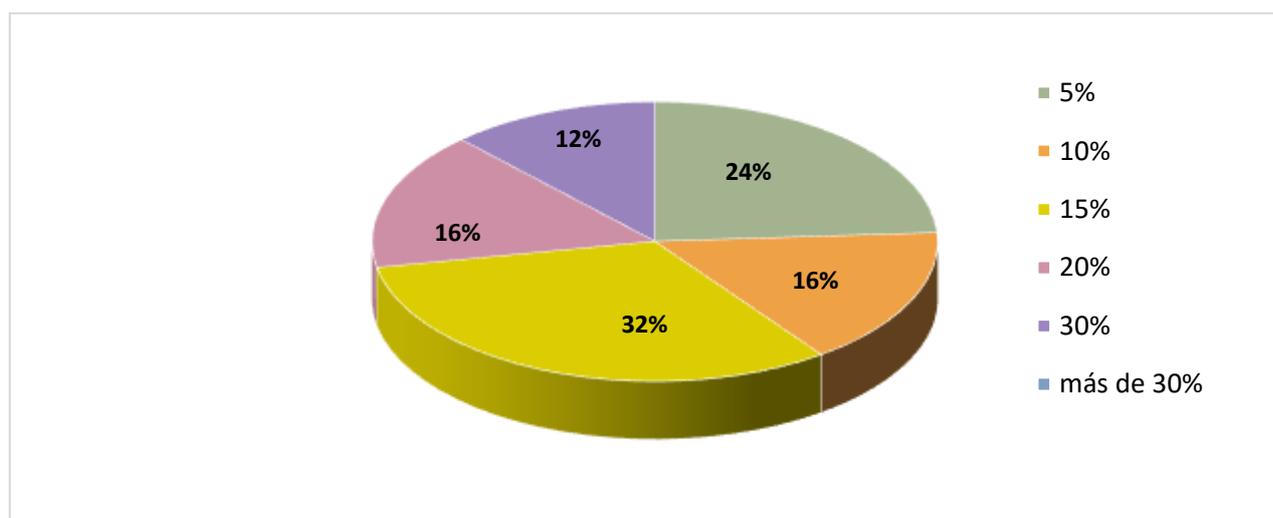
**Tabla 16. En cuánto mejoro su rentabilidad.**

<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
5%	6	24.0
10%	4	16.0
15%	8	32.0
20%	4	16.0
30%	3	12.0
más de 30%	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio

**Gráfico 16. En cuánto mejoró su rentabilidad.**



**Fuente:** Tabla 16.

Interpretación: En la tabla 16 y gráfico 16, se observa que el 16% de los Microempresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad, un 32% de los microempresarios mejoró en un 15%, el y el 24% mejoró su rentabilidad en un 5 %, y un 12% mejoró en un 20%.

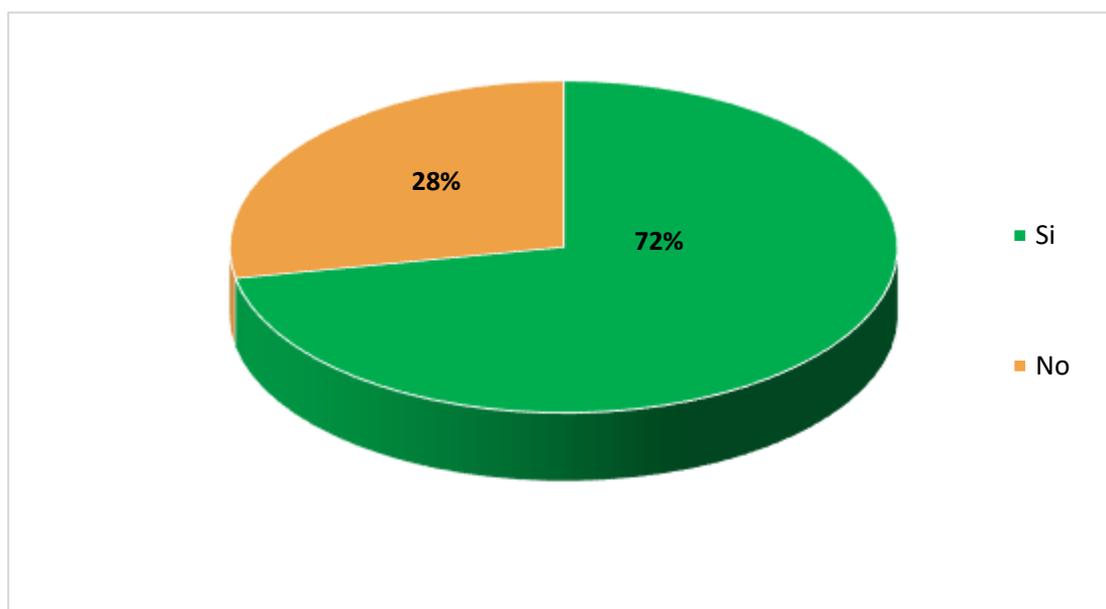
**Tabla 17: Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.**

<b>Mejoro la Rentabilidad por la Capacitación</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	18	72.0
No	7	28.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio

**Gráfico 17. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.**



**Fuente:** Tabla 17.

Interpretación: En la tabla 17 y gráfico 17, se observa 72% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 28% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

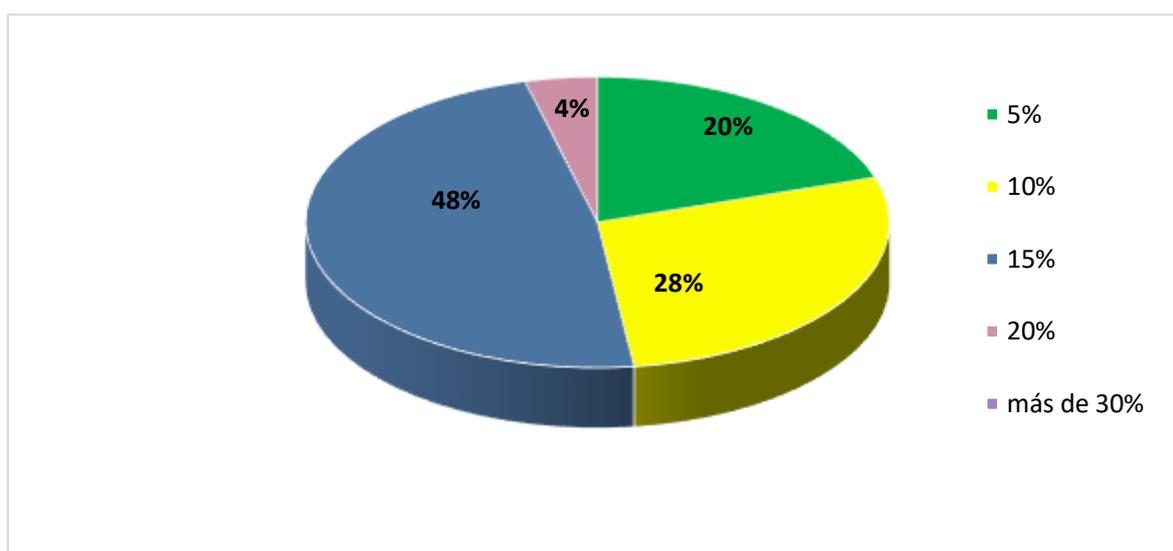
**Tabla 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
5%	5	20.0
10%	7	28.0
15%	12	48.0
20%	1	4.0
más de 30%	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio

**Gráfico 18. En cuánto mejoró su rentabilidad.**



**Fuente:** Tabla 18.

Interpretación: En la tabla 18 y gráfico 18, se observa que el 48 % de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 15%, un 28% aumentó su rentabilidad en un 10% y un 5 % aumento en un 20 %, y un 4% en un 20 %.

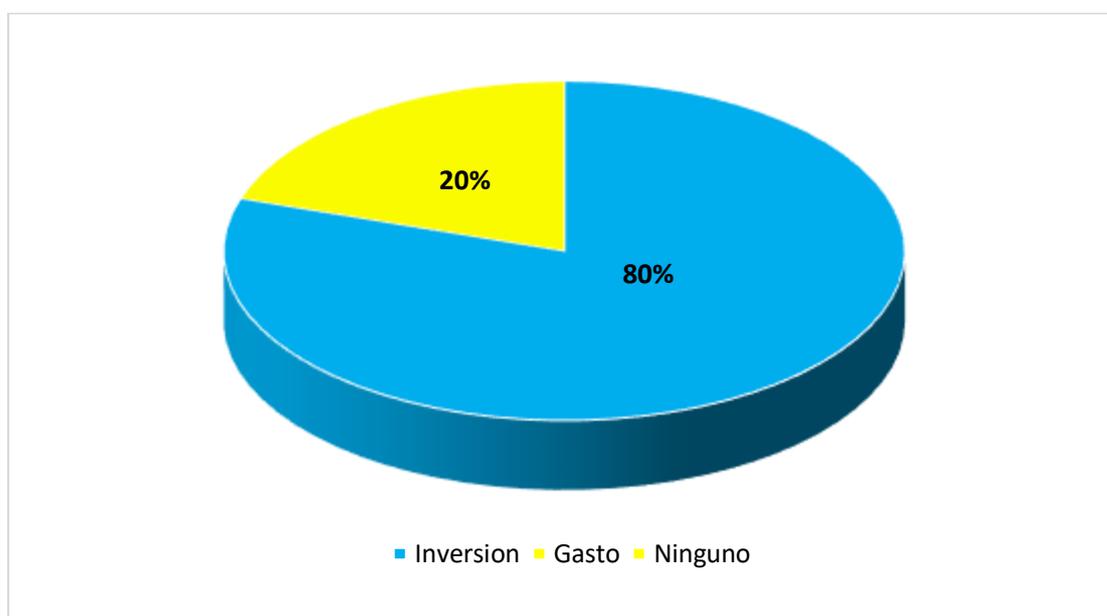
**Tabla. 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.**

Considera la Capacitación Como		
Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Inversion	20	80.0
Gasto	5	20.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los propietarios, 2017.

**Elaboración:** propio.

**Gráfico 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto**



**Fuente:** Tabla 19.

Interpretacion: En la tabla 19 y gráfico 19, se observa que el 80% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 20% consideran como un gasto.

## **4.2. Análisis de los resultados.**

### **4.2.1. Respecto a las características de los representantes de las Mypes.**

De los representantes legales de las MYPES (Ver Tabla 1), tienen el 48% que están en la edad de 30 a 44 años, el 32% están en la edad de 45 a 64 años y de la misma forma en un 12 % de 18 a 29 años de edad, y de la misma forma en un 8 % están en la edad de más de 65 años. Esto demuestra que actualmente la mayoría de las Mypes de Tingo María están siendo dirigidas por personas mayores y de la edad adulta tardía. lo que concuerda con los resultados encontrados por Mendoza. A. (2016), Venturo (2016), donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPES estudiadas oscilan entre los 45 a 64 años respectivamente.

El 72% de los representantes legales son del sexo masculino, y el 28% son género Femenino. (Ver Tabla 2), lo que concuerda con los resultados encontrados por Mendoza. A. (2016), Venturo (2016), Shupingahua. (2016), en donde los representantes legales de la MYPES estudiadas fueron del sexo masculino.

El 60% de los encuestados manifiesta solo tener secundaria completa, (Ver Tabla 3), mientras que el 20% afirma tener solo primaria y el 12 % superior universitaria, esto demuestra que la mitad de los encuestados no tiene formación superior, lo cual no contrasta con los resultados obtenidos por Mendoza. A. (2016), Venturo, C (2016),

### **4.2.2. Respecto a las características de las MYPES**

El 72% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de comercio de 3 años a mas (Ver Tabla 5). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio

tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Mendoza. A. (2016), respectivamente.

De los representantes legales de las Mypes encuestados precisan que el 76% crearon sus MYPES con el propósito de generar ganancias, y un 24% crearon con el propósito de subsistencia familiar. Ya que esto los obligo a generar sus propios ingresos a través de la creación de sus propias micro y pequeñas empresas. (ver tabla 4).

El 72% de la MYPES, tienen entre 1 a 5 trabajadores y el 28% tienen entre 6 a 10 trabajadores (Ver Tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las empresas del rubro panadería no necesitan amplio recurso humano para desarrollar sus actividades, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

#### **4.2.3. Respecto a la Capacitación**

El 64 % de trabajadores, de las Mypes no han sido capacitados para realizar las actividades que desarrollan, mientras que el 36 % restante afirma si haber sido capacitado. (Ver Tabla 7), Esto demuestra el poco interés de parte de los dueños de las Mypes en recibir capacitación para mejorar el desempeño propio como el de sus colaboradores para obtener mejores resultados lo difiere ligeramente con los resultados obtenidos por Venturo,C (2016), Se pudo obtener también que el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto, y también los resultados obtenidos por Gallozo,H,(2017), precisa que el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores y que hay empresas que no capacitan a sus trabajadores.

El 80% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Y un 8% en gestión empresarial, y en 8% en gestión financiera, y el 4% en manejo eficiente del crédito. (Ver Tabla 9). Estos resultados por Gallozo, H, (2017) precisan que la capacitación en temas de prestación mejor atención al cliente es para que sea el fruto de hacer crecer el negocio para el buen desenvolvimiento de sus trabajadores para que no tengan falencias al interactuar con clientes, y en la rentabilidad según los resultados obtenidos por Shupingagua.S.(2016), precisa que el 75 % del microempresario del sector odontológico cree que es importante la competitividad, por estas razones es importante brindar un bien servicio en relación al precio y calidad; es decir la satisfacción del cliente en su máxima expresión. La competitividad como efecto de la globalización, exige a los propietarios como sus trabajadores, en capacitarse, en repuestas en mejorar los servicios de calidad y atención al cliente.

#### **4.2.4. Respecto al Financiamiento**

De los representantes legales de las MYPES (Ver Tabla 10), se observa que el 76% del financiamiento de las MYPES es propio, mientras que el 24% es ajeno. Este resultado no contrasta por los autores, Mendoza, A (2016), Venturo, C. (2016).

El 68% de las MYPES encuestados si solicitaron un crédito (Ver Tabla 11), mientras que el 32% no solicitaron un crédito esto resultados se contrastan con los resultados obtenidos por, Mendoza, A (2016), en donde el 92% si solicito crédito para su empresa y el 8% no solicito crédito para su empresa. Los créditos solicitados a entidades bancarias y no bancarias fueron en créditos comerciales, 92% de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de créditos de consumo.

(Ver Tabla 12), estos resultados contrastan con los resultados obtenidos por, Mendoza, A (2016), en donde si solicito crédito de consumo para su empresa. El Banco de crédito del Perú prestó dinero a un 33 % de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías y la caja de crédito y ahorro Huancayo brindaron préstamos al 25% de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías, y la caja de crédito y ahorro Arequipa brindaron préstamos al 17% de las MYPES y el 25% de las MYPES trabajan con otras cajas de crédito y ahorro. El 83% Del préstamo obtenido lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en Compra de activos fijos. siendo el 68% de las Mypes recibieron un crédito de las entidades no bancarias ,(Ver Tabla 13) como las cajas rurales y cooperativas de ahorros y créditos ya que estos resultados contrastan con los resultados obtenidos por, Mendoza, A (2016), en donde precisa que en un 33 % de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías y la caja de crédito y ahorro Huancayo brindaron préstamos al 25% de las MYPES del sector industrial rubro carpinterías, y la caja de crédito y ahorro Arequipa brindaron préstamos al 17% de las MYPES y el 25% de las MYPES trabajan con otras cajas de crédito y ahorro. El 83% Del préstamo obtenido lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en Compra de activos fijos.

El 32% de las Mypes han obtenido un tipo de crédito en un sistema Bancario.(Ver Tabla 13) En donde estos resultados contrastan con los resultados los resultados obtenidos por Gallozo, H (2017), respondieron que, si les otorgo el crédito las entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

32 % de los microempresarios encuestados han invertido su crédito en capital de trabajo, (Ver Tabla 14), un 20 % en mejoramiento de local, el 48 % en Activos fijos. Estos resultados contrastan con los resultados obtenidos por, Mendoza, A (2016), en Respecto a las características del financiamiento En cuanto al tipo de financiamiento para el capital de su empresa el 50% son financiados con capital propio, el 33% son financiados a través de entidades 102 financieras y el 17% son financiados por medio de otras personas.

#### **4.2.5. Respecto a la Rentabilidad Empresarial**

del total de encuestados el 68 % de los microempresarios encuestados respondieron que si obtienen utilidades de su empresa por el incremento de la inversión;(Ver Tabla 15), y un 32% no ha mejorado. En donde los resultados encontrados contrastan con los resultados obtenidos por Venturo, C. (2016), concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las MYPE encuestadas ya que el 83% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido. El 72% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, (ver Tabla 17), el 28% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada. Los resultados obtenidos contrastan con los resultados encontrados por, Venturo, C, (2016), en donde llega precisa que el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido. El 80% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 20% consideran como un gasto. Los resultaos obtenidos contrastan con los resultaos encontrados por, Venturo, C, (2016), Se pudo obtener también que el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

## V. CONCLUSION

### 5.1. Respecto a los representantes de las Mypes.

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 48% que están en la edad de 30 a 44 años, el 32% están en la edad de 45 a 64 años y de la misma forma en un 12 % de 18 a 29 años de edad, y de la misma forma en un 8 % están en la edad de más de 65 años.

El 72 % son de sexo masculino, y el 28 % son femenino. El 60 % tiene secundarios completa, el 20 % primaria y el 12 %, Tiene estudios Universitarios y el 8 % no tiene estudios.

### 5.2. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 72 % se dedican al negocio por hace más de 3 años respectivamente.

El 72 % de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 28 % Tienen de 6 a 10 trabajadores. De las MYPES encuestadas el 76 % se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 24 % se formó con la finalidad de dar empleo a la familia.

### 5.3. Respecto a la Capacitación

El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES El 64 % de trabajadores, de las Mypes no han sido capacitados para realizar las actividades que desarrollan, mientras que el 36 % restante afirma si haber sido capacitado. El 44 % de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron una sola vez, el 36% se capacitó dos veces y tres veces el 20%, El 100% de los representantes de las MYPES,

el 80 % de su personal fue capacitado en prestación de mejor servicio y atención al cliente. Al respecto si la capacitación a mejorado la rentabilidad de la empresa el 72 % dijeron que sí, y mejoro la rentabilidad del negocio y ha incrementado a causa de la capacitación de los trabajadores y 28% dijeron no mejoro la rentabilidad.

#### **5.4.Respecto al Financiamiento**

El 78% del financiamiento de las MYPES es propio, mientras que el 22% es ajeno. El 68% de las MYPES encuestados si solicitaron un crédito, mientras que el 32% no solicitaron un crédito, 92% de los representantes legales encuestados obtuvieron créditos comerciales, y el 8% de créditos de consumo. siendo el 32 % Del sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 68 % de la caja Trujillo. El 48 % de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 32% en capital de trabajo. El 20% en mejoramiento del local.

#### **5.5.Respecto a la Rentabilidad**

El 68 % de las MYPES manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa y el 32 % manifiestan que no ha mejorado su rentabilidad.

El 72% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 28% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada. El 80% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y un 20% consideran como un gasto.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **6.1. Respecto a la capacitación:**

La capacitación es una de las inversiones más rentables que puede realizar una empresa. Una planificación adecuada del componente humano en una organización requiere de una política de capacitación permanente. Los jefes deben ser los primeros interesados en su propia formación y los primeros responsables en capacitar al personal a su cargo. Así, los equipos de trabajo mejorarán su desempeño. Con fines de reducir costos y aumentar competitividad las empresas deben priorizar a los empleados desarrollando un programa de capacitación estructurado con bases simples pero prácticas que sean muy puntuales en sus temas y a la hora de aplicarlos, también se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial. Así como también estudios explicativos para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a su personal.

### **6.2. Respecto al financiamiento:**

Realizar estudios relacionados entre financiamiento y rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas del poco financiamiento que reciben las Mypes y deben estar orientado a impulsar el desarrollo empresarial.

Este bienestar económico está estrechamente relacionado con su capacidad de mantener un ingreso constante de capital a sus arcas, ya que su margen de ahorro no les permite funcionar por mucho tiempo sin obtener financiamiento.

### **6.3. Respecto a la Rentabilidad**

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla., también es el eje principal de las MYPES por lo general debe estar orientado al incremento periódico lo que genera el crecimiento empresarias. Para ello el representante del Pymes debe tener ideas concisas y claras y subjetivas de lo que quiere para su establecimiento y como cumplir dichos objetivos

### **6.4. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:**

Se debe realizar e implementar campañas sobre la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Ya que en la actualidad la capacitación es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo, es el desarrollo de tareas con el fin de mejorar el rendimiento productivo, al elevar la capacidad de los trabajadores mediante la mejora de las habilidades. Las empresas han comprendido la importancia de que la capacitación no se trata de un gasto innecesario, sino de una inversión mucho más productiva, teniendo resultados positivos y con mayores beneficios tanto económicos, como de calidad y productividad en la organización y en lo propio con el trabajador.

## VII. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

**Aguilar. A. (2004).** *Capacitación y desarrollo del personal*. México: Limusa. Recuperado el 05 de julio de 2018, de <https://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-y-el-desarrollo-del-personal/>

**Arostegui, A. A. (mayo de 2013).** “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*”. Buenos Aires - Argentina. [sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo\\_.pdf?...3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?...3)

**Atencia C, D. I. (2017).** *EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “INDUSTRIAS ALIPROSS S.A.C.” 2016*. Huánuco. [repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/.../T047\\_71420052\\_T.pdf?...1..](http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/.../T047_71420052_T.pdf?...1..)

**Bahamonde, T. E. (2017).** *LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE ROPA PARA NIÑOS -HUÁNUCO, 2017.* Huánuco. [uladech.edu.pe/handle/123456789/2501?show=full](http://uladech.edu.pe/handle/123456789/2501?show=full)

**Benavides. (2018).** *la tecnología.* Obtenido de [formaciondegestoreseninnovacion.wikispaces.com/.../2CONCEPTOS+DE+CIENCIA+](http://formaciondegestoreseninnovacion.wikispaces.com/.../2CONCEPTOS+DE+CIENCIA+).

**Bustos. G, J. J. (2013).** *FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION EN EL DISTRITO FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE MICROS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.* TESIS, MEXICO. de [132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf](http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf): Caballero. (2008). *las MYPES.*

**Castro .C, S. M. (2016).** *INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL SECTOR METALMECANICO DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO EN EL PERIODO 2015.* Trujillo.de [dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo\\_sandra.pdf?...1](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?...1)

**Club planeta. (2011).** *Fuentes de financiamiento a largo plazo.* [www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)

**Deperu, c. (junio de 2017).** *Cooperativas de Ahorro y Credito.* [www.deperu.com/cooperativas/](http://www.deperu.com/cooperativas/)

**Diccionario. (2011).** *es.wikipedia.org/wiki/Estación\_de\_servicio.* [wikipedia.org/wiki/Estación\\_de\\_servicio](http://wikipedia.org/wiki/Estación_de_servicio):[https://es.wikipedia.org/wiki/Estación\\_de\\_servicio](https://es.wikipedia.org/wiki/Estación_de_servicio)

**Economia.Simple. (2016).** *las Existencias.* <https://www.economiasimple.net> › Glosario › Empresa

**Educación Bancaria. (2007).** *Bancos - Instituciones Financieras.* <https://educacionbancaria.wordpress.com/2012/10/26/52>

**EMPLEO MX. (2018).** *Empleo*.<https://definicion.mx/empleo/>:  
<https://definicion.mx/empleo/>

**Enciclopedia de Economía. (2006).** ingresos financieros. *enciclopedia de economia*.  
[www.economia48.com/spa/d/ingresos-financieros/ingresos-financieros.htm](http://www.economia48.com/spa/d/ingresos-financieros/ingresos-financieros.htm)

**Ferruz. (2000).** *teoria de la capacitacion*.  
[repositorio.uladech.edu.pe/.../MYPES\\_FINANCIAMIENTO\\_SUPO\\_%20SUPO\\_BET..](http://repositorio.uladech.edu.pe/.../MYPES_FINANCIAMIENTO_SUPO_%20SUPO_BET..)

**Gallozo, H. D. (2017).** *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE SECTOR SERVICIO RUBRO RESTAURANTES EN EL MERCADO CENTRAL DE HUARAZ, PERIODO 2016*.  
[Huarz.repositorio.uladech.edu.pe/.../MYPE\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_GALL...](http://Huarz.repositorio.uladech.edu.pe/.../MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALL...)

**García P, D. (2001).** *Capacidad y Desarrollo Empresarial*.  
[www.gaedpyme.upct.es/.../Analisis\\_Estrategico\\_Pymes\\_Veracruz.pdf](http://www.gaedpyme.upct.es/.../Analisis_Estrategico_Pymes_Veracruz.pdf):  
[http://www.gaedpyme.upct.es/documentos/Analisis\\_Estrategico\\_Pymes\\_Veracruz.pdf](http://www.gaedpyme.upct.es/documentos/Analisis_Estrategico_Pymes_Veracruz.pdf)

**Gold Schmidt. (2009).** *los comerciantes*. de  
<https://temasdederecho.wordpress.com/2012/06/04/los-comerciantes/>

**Gonzales C, S. M. (2014).** *LA GESTIÓN FINANCIERA Y EL ACCESO A FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ*. Colombia. <https://definicion.mx/empleo/>: <https://definicion.mx/empleo/>

**Kong R, J. A. (2014).** *tesis.usat.edu.pe > ... > Escuela de Administración de Empresas.*,  
de [tesis.usat.edu.pe](http://tesis.usat.edu.pe) > ... > Escuela de Administración de Empresas.

**Laoruse. (junio de 2018).** *panaderia*. Obtenido de  
<https://laroussecocina.mx/palabra/panaderia/>:

Lopez C. (2001). *conceptos bsicos de produccion*.  
<https://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>

**Martinez G, F. (2009).** *Los Ingresos*.  
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

**Mayorga M. (2011).** *Toria del Financiamiento*.  
[http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

**Melendez. (2008).** *Las mypes en la Globalización*. d  
[revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/.../381](http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/.../381)

**Mendoza A, M. (2016).** *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL RUBRO CARPINTERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO -2016*. Tingo Maria.  
[repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MENDOZA\\_A..](http://repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MENDOZA_A..)

..

- Nepomuceno, V. (2017).** *beneficios de la capacitación.* de [blog.elinsignia.com/2017/05/23/los-beneficios-de-la-capacitacion-laboral/](http://blog.elinsignia.com/2017/05/23/los-beneficios-de-la-capacitacion-laboral/)
- Nuevo, D. (2015).** Condiciones de financiamiento. *El Nuevo Diario.* <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/361760-condiciones-financiamiento/>
- Núñez, E. (2012).** *Financiamiento.* [www.fundapymes.com/.../que-es-una-pyme-financiamiento-para-pymes/](http://www.fundapymes.com/.../que-es-una-pyme-financiamiento-para-pymes/): <http://www.fundapymes.com/que-es-una-pyme-financiamiento-para-pymes/>
- Parada D. (2008).** *teoría de la rentabilidad.* [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../12163320131127105441.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../12163320131127105441.pdf): <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/121633/tarea/66057/12163320131127105441.pdf>
- Proveedores. (23 de junio de 2018).** *Proveedores.* <https://www.significados.com/proveedores/>: <https://www.significados.com/proveedores/>
- Regalado, A. S. (2016).** *EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014.* Chimbote. [repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/949](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/949)
- Rodríguez, J. (2002).** *El Comercio.* [www.esan.edu.pe/publicaciones/Pymes%20MAV%20para%20web](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/Pymes%20MAV%20para%20web/): <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/Pymes%20MAV%20para%20web.pdf>
- Ruiz, J. (2016).** *la organización de la empresa agropecuaria.* <https://www.genbiogan.com/.../La-organización-de-la-empresa-agropecuaria-y-la-asig>.
- Sánchez.B. (2006).** *Las Mypes de vital importancia.* [revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433](http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433)
- Sánchez, J. (2017).** *el ahorro personal.* Lima. de <https://jordisanchez.info/ahorro-habito/>
- Cense. (2006).** *capacitación en las condiciones de competencia.* [http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf)
- Shupingahua S, E. R. (2016).** *CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DEL MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO CLINICA DENTAL EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, 2016.* Tingo Maria. [repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1018](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1018)
- Silíceo, A. (1996).** *la capacitación.* [www.udistrital.edu.co:8080/.../PROYECTO+YULY+MILENA+RODRIG](http://www.udistrital.edu.co:8080/.../PROYECTO+YULY+MILENA+RODRIG): <http://www.udistrital.edu.co:8080/documents/138588/3159144/PROYECTO+YULY+MILENA+RODRIGUEZ+GUERRERO.pdf>
- Sutton. (2001).** *la teoría de la capacitación.* <https://es.slideshare.net/ceballosgerencia/capacitacion-personal>

**Venturo, C. (2016).** *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS RUBRO HOTELERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.* Tingo Maria.  
alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD.../Details

**Villar, W. H. (2016).** *FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE UNA DE UNA MYPE EN EL DISTRITO DE HUANUCO EN EL 2015.* Huanuco.  
<https://es.scribd.com/doc/.../Fuentes-de-Financiamiento-y-El-Desarrollo-de-Una-Mype>

**Wynn. (2007).** *limitaciones del crecimiento de las MYPES.* Recuperado el 25 de mayo de 2018, de <https://es.scribd.com/.../Factores-Que-Limitan-El-Crecimiento-de-Las-Micro-y-Pequen>

# **ANEXOS**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y**

**ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O  
REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO  
RUBRO PANADERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO  
2017.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado.....

La información que usted nos proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado .....

Fecha...../...../.....

## **I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:**

### **1.1.Edad del representante legal de la empresa:**

De 18 a 28 años ( ) De 29 a 44 años ( ) De 45 a 64 años ( ) Más de 65 años ( )

### **1.2.Genero de los representantes de las Mypes.**

a) Masculino ( )                      b) Femenino ( )

### **1.3.Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.**

a) Sin instrucción..... ( )

b) Primaria..... ( )

c) Secundaria..... ( )

c) superior.....( )

### **1.4.Motivo de formación de la MYPE.**

a) Ganancias

b) subsistencias

## **II. PERFIL DE LAS MYPES**

### **2.1.¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?**

Un año ( ) Dos años ( ) Tres años ( ) Más de Tres años( )

### **2.2.¿Con cuanto personal cuenta su empresa?**

1 a 5 ( ) 6 a 10 ( ) 11 a 15 ( ) 16 a 20 ( ) Más de 20 ( )

### **2.3.El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**

Si....( ) No....( ); Si la respuesta es sí ,indique la cantidad de cursos.

- a). 1curso      b). 2cursos      c). 3cursos      d). Más de 3 cursos

**2.4.¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

- a). Gestión Empresarial..... ( )      b). Manejo eficiente del

Crédito..... ( )

- c)Gestión Financiera..... ..( )      d)Prestación de mejor

Servicio al cliente..... ( )

e) Otros:

Especificar.....

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

**3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su Mype?**

Propio ( )      Ajeno( )

**3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?**

Si ( )      No ( )

**3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?**

- Créditos de Consumo ( )
- Créditos Comerciales ( )
- Créditos Hipotecarios ( )
- Otros.....

**3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?**

a) Sistema Bancario.... ( )

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. ( )

Indicar

institución.....

**3.5 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?**

- a) Capital de trabajo..... %
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local... %
- c) Activos fijos.....%
- d) Programa de capacitación.....%
- e) Otros.....% Especificar .....

**IV. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**4.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?**

Si ( ) No ( )

¿En cuánto? En:5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

**4.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?**

Si ( ) No ( )

Porqué.....  
.....

¿En cuánto? En:5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

**4.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?**

a) Inversión

¿Porqué?.....

b) Gasto

¿Porqué?.....

**FIGURA: 01**

**PANADERIA Y PASTELERIA “FENIX”**



**FIGURA :02**

**PROCEDIENDO A REALIZAR LA ENCUESTA**



**FIGURA : 03**

**PANADERIA Y PASTELERIA “DULCE BELLA”**



**FIGURA: 04**

**REALIZANDO LA ENCUESTA EN EL ESTABLECIMIENTO**

