



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR SERVICIO, RUBRO
PROCESADORAS DE ALIMENTO DE LA PROVINCIA
DE HUARAZ, 2014**

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

AUTORA:

BACH. SONIA ISABEL FIGUEROA CAMPÓ

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SANCHEZ

HUARAZ – PERU

2016

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR SERVICIO, RUBRO
PROCESADORAS DE ALIMENTO DE LA PROVINCIA
DE HUARAZ, 2014.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgr. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgr. María Rashta Lock

Miembro

AGRADECIMIENTO

A **Dios**, porque me guía, bendice , me da la fe, la fortaleza necesaria para salir siempre adelante y por darme la salud y la esperanza para terminar este trabajo, a la **Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote** Cede Huaraz, ya que en el transcurso de varios años me brindó la formación profesional necesaria para desenvolverme en el campo y brindarme las facilidades de estudio, en especial: a mí **Asesor Juan De Dios Suárez Sánchez** por su entusiasmo y ganas de apoyarnos en este desafío y por haber guiado el desarrollo de este trabajo y llegar a la culminación del mismo.

DEDICATORIA

A mis padres e hijo

La gratitud ilimitada a mis padres, **Abraham** y **Primitiva**, porque la presencia de ellos ha sido y será siempre el motivo más grande que me ha impulsado para lograr esta meta, que mi esfuerzo es inspirado en ustedes, y que sin el apoyo de ustedes no hubiera sido posible la culminación de mi carrera, a mi hijo **Ricardo** por ser la razón y motivo para seguir adelante, por su comprensión, paciencia y cariño.

A mis hermanos

Por ser participe en mi formación personal y profesional, gracias por su ejemplo de superación y consejos y ser parte importante para lograr mis objetivos.

Sonia

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el acopio de la información se seleccionó en forma dirigida una muestra de 13 MYPE de una población de 18, a quienes se les dirigió un cuestionario de 26 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los resultados: del 100% de las MYPE encuestadas el 69.23% la edad promedio figura entre 41 a 61 años, en cuanto al género el 53.85% es masculino, el grado de instrucción por los representantes o dueños de la empresa el 46.15% es no universitario, la permanencia en la actividad es el 53.85% tiene de 6 a 10 años de actividad. Respecto al financiamiento el 84.62% obtuvo créditos, de los cuales el 45.45% fue obtenido de los Bancos Comerciales y el 54.54% de las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Este crédito fue destinado el 15.38% como capital de trabajo, el 30.77% para la adquisición de activos fijos. En cuanto a la capacitación el 62,50% de la MYPE no capacitan a su personal, sólo el 38.46% capacita a su personal con el objetivo de mejorar su desempeño y rendimiento. Así mismo, del total de las MYPE el 84.62% confirmaron que la capacitación al personal mejoró la rentabilidad; por lo que refleja en los beneficios obtenidos durante el año 2014. En conclusión, la mayoría de las MYPE recurren al financiamiento por parte de las entidades del sistema financiero, en cuanto a la capacitación en su mayoría confirmaron que con la capacitación a su personal mejoraron la rentabilidad de la empresa.

Palabras Clave: MYPE, financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The present research had as general objective to describe the main characteristics of the financing, training and performance of micro and small enterprises in the service sector, food processing category in the province of Huaraz, 2014. The research was quantitative-descriptive, for the collection of information selected in a targeted manner a sample of 13 MSE of a population of 18, who were sent a questionnaire of 26 closed questions, using the survey technique to obtain results: 100% of MSEs surveyed the 69.23% average age among 41-61 years in terms of gender is the 53.85% male, educational attainment by representatives or owners of the company is 46.15% college, stay in the business is the 53.85% has 6 to 10 years of activity. On financing the credits earned 84.62%, of which 45.45% was obtained from commercial banks and the 54.54% of the rural banks and Municipal Savings and Loan. This credit was allocated 15.38% as working capital, 30.77% for the acquisition of fixed assets. As for training 62.50% of the MSE not train their staff, only 38.46% trains its staff in order to improve performance and efficiency. Also, the total 84.62% MSE confirmed that staff training improved profitability; so reflected in the profits made over the year 2014. In conclusion, most MSE resort to financing from the financial entities, in terms of training mostly confirmed that with improved training for staff the profitability of the company.

Keywords: MSE, financing, training and profitability.

Índice

Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice de gráficos y cuadros	viii
I. INTRODUCCION	1
II. REVISION DE LITERATURA	8
2.1 Antecedentes	8
2.2 Bases teóricas de la investigación	33
2.2.1 Teorías del financiamiento	33
2.2.2 Teoría de la capacitación	37
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	41
2.3 Marco conceptual	48
2.3.1 Definiciones de micro y pequeña empresa	48
2.3.2 Definiciones de financiamiento	51
2.3.3 Definiciones de la capacitación	51
2.3.4 Definiciones de rentabilidad	53
Aplicación de la parte de investigación, revisión de literatura	54
III. METODOLOGÍA	57
3.1 Tipo y nivel de la investigación	57
3.2 Diseño de la investigación	57

3.3. Población	58
3.4. Muestra	58
3.5. Definición y operacionalización de las variables e indicadores	58
3.6. Técnicas e instrumentos	61
3.7. Plan de análisis	61
3.8. Matriz de consistencia	61
3.9. Principios éticos	63
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	66
4.1 Resultados (tablas)	66
4.2 Análisis de resultados	75
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	82
5.1 Conclusiones	82
5.2 Recomendaciones	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87
ANEXOS (Figuras)	93
Edad del propietario y/o representante de la empresa	93
Figura 01	
Género del propietario y/o representante de la empresa	94
Figura 02	
Grado de instrucción del propietario y/o representante	95
Figura 03	
Respecto de las MYPE	
Años de permanencia en la actividad	96

Figura 04	
Formalidad de las MYPE	97
Figura 05	
Finalidad perseguida por las MYPE	98
Figura 06	
Respecto del financiamiento de las MYPE	
Solicitud de crédito en el año 2014	99
Figura 07	
Frecuencia de crédito solicitado en el periodo 2014	100
Figura 08	
Institución que otorgó crédito a las MYPE	101
Figura 09	
Tasa de interés abonado por la MYPE	102
Figura 10	
Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito obtenido	103
Figura 11	
Destino del crédito obtenido	104
Figura 12	
Recurrencia al crédito informal	105
Figura 13	

Respecto de la capacitación

Capacitación del propietario o gerente en el año 2014 106

Figura 14

Motivos de la capacitación del propietario o gerente 107

Figura 15

Temáticas en que se capacito el propietario 108

Figura 16

Frecuencia de capacitación por año 109

Figura 17

Percepción de la capacitación 110

Figura 18

Capacitación del personal de la empresa en el año 2014 111

Figura 19

Frecuencia de capacitación del personal por año 112

Figura 20

Temáticas de capacitación al personal 113

Figura 21

Percepción de la capacitación por personal respecto a la rentabilidad 114

Figura 22

Respecto de la rentabilidad

Incremento de rentabilidad de la empresa en el año 2014	115
Figura 23	
Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito obtenido	116
Figura 24	
Ampliación de la infraestructura en el año 2014	117
Figura 25	
Adquisición de maquinaria en el año 2014	118
Figura 26	
Cuestionario aplicado en la encuesta	119

I. INTRODUCCION

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países convirtiendo a las MYPE en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial. Esta concepción de relevancia económica de las MYPE en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina. Flores (2004).

En la mayor parte de los países del mundo, las MYPE tienen una participación relevante en la economía del país. Sin embargo, enfrentan grandes problemas al momento de acceder a las fuentes de financiamiento para financiar sus proyectos de desarrollo. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse, y ser más competitivas. El mercado financiero asigna las tasas de interés en base al riesgo de las empresas. Por lo tanto las MYPE acceden a tasas de interés más altas, lo que implica que deben de tener proyectos de inversión más rentables para soportar dichas tasas de endeudamiento, Soto (2003).

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas

entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2% de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países. Flores (2004).

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulada y pertinente para las microempresas. Bernilla (2006).

En el Perú, las MYPE conforman el grueso tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98.4% son MYPE, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

La principal restricción para la competitividad del sector empresarial MYPE en el Perú es el acceso al financiamiento, las tasas de interés aplicadas a las microempresas son las más altas del mercado, por encima incluso de los créditos de consumo, aunque cabe hacer notar que tanto en moneda nacional como extranjera se ha producido una reducción en la tasa de interés, el fenómeno se explica por la mayor competencia y asignación de recursos en el mercado, lo que implica un crecimiento de las colocaciones y un mayor peso relativo al total de créditos, Rojas (2006).

Las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial, en su mayor parte proviene de ahorros propios. La estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escogen productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial para los cuales el tiempo de ejecución es corto y que produzcan en el menor tiempo posible los beneficios necesarios para mantener la producción y esto último depende de la demanda inmediata de los productos fabricados. Ramos (2005-2006).

Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto 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, entre otros. Dadas estas dificultades, los micros y pequeños empresarios tienden a 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, se basa en la confianza entre los socios participantes, Zevallos (2003).

Otro punto importante es que los empresarios de la micro y pequeña empresa necesitan capacitación para ser mejores emprendedores, así como debe generarse cambios en su visión y la forma de hacer negocios, mejorando sus habilidades, cambiando de actitudes y buscando nuevas oportunidades. El país necesita emprendedores no solo para crear nuevos negocios sino para fortalecer los establecidos. En ~~síntesis~~ tanto el financiamiento como la capacitación que apoyan a los micros y pequeños empresarios, les apoya a desarrollar capacidades que conlleven a obtener una mayor rentabilidad de sus negocios. Pittaluga (1998)

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas debido al 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), Zambrano (2006).

En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que

impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas, Zorrilla (2007).

En la provincia donde se ha desarrollado el estudio, existen muchos establecimientos de negocios conocidos como MYPE del sector servicios, rubro procesadoras de alimento, las cuales se encuentran ubicadas en distintas partes de nuestra ciudad, se dedican a brindar servicios de procesamiento, elaboración y consumo. En tal sentido, de acuerdo al ámbito de la tesis se desconoce las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad obtenida de las MYPE en estudio, es decir, existe el desconocimiento si estas empresas tienen acceso al crédito y si es así, que entidades las otorgan a que tasa de interés pagan los créditos recibidos, si estas empresas obtienen capacitación cada que tiempo, hay buena percepción por parte de los trabajadores y la rentabilidad es de gran importancia para la MYPE dado que su financiamiento entra en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, se logra obtener al final de su inversión en la empresa. Sin duda mejorar la rentabilidad de una empresa es uno de los principales puntos que hay que cuidar ya que nos permite invertir los recursos de una forma más racional y mejor administrada. Por lo descrito, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio,**

rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014?. Para dar respuesta al problema, se ha trazado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

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

- ✓ Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.
- ✓ Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.
- ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Finalmente, la investigación se justifica porque es importante conocer en el ámbito de estudio las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014. Así mismo, la investigación se justifica porque nos permite tener opiniones mucho más concretas y prácticas de cómo opera el financiamiento, así como de la capacitación en el accionar de las Mypes del sector y rubro en estudio. Definitivamente el estudio nos sirve de base para realizar estudios

similares en otros sectores productivos y de servicios de la provincia de Huaraz, así como en la región Ancash.

La metodología en el presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo porque para la recolección de datos como para su procesamiento se hizo uso de la ciencia estadística y matemática, se apoyó en el uso de instrumentos de medición, asistió en un nivel descriptivo y diseño no experimental. El nivel de la investigación fue descriptivo porque se basó en la descripción de las variables en estudio. La técnica e instrumento fue la encuesta, para la recopilación de la información en el desarrollo de la investigación se aplicó un cuestionario, en la que se estableció 26 preguntas distribuidas en cinco segmentos: Datos generales del propietario y/o representante, datos referentes a la microempresa; y cuestiones relacionadas al financiamiento, a la capacitación y la rentabilidad de la empresa.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Existen una serie de trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio.

A NIVEL INTERNACIONAL

Bustos (2013) en su tesis titulado “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresas” México, pág., 14 cuya hipótesis de financiamiento y capacitación para la micro y pequeña empresa y mediana empresa constituye una de las principales cuestiones a resolver al momento de desarrollar la idea de proyecto para montar un negocio propio; conocer la viabilidad de un negocio de los agentes involucrados en su formación, establecen las herramientas necesarias para resolver esta interrogante.

Cuyo objetivo general es desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven la MiPyMes, 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 sector privado.

Llegando a las siguientes conclusiones: Desarrollar una investigación en que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPyMes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así una viabilidad productiva que les permita

ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar crédito.

Hernández (2003) en su tesis “Apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas industriales de la asociación de micro industriales de Tlalpan” México, la investigación fue descriptiva no experimental, cuantitativa, llegando a las siguientes conclusiones, existen apoyos financieros diseñados por el sistema bancario para las micro y pequeñas empresas, pero para que puedan tener un crédito a través de los programas de financiamiento es necesario que operen en las delegaciones del distrito, obteniendo financiamiento para capital de trabajo y adquisición de activos fijos, cuyos aspectos que les favorecen son las tasas y garantías, otro factor importante para que la empresa pueda ser sujeto al crédito, es conveniente construir su perfil, a través de la capacitación para un mejor desempeño empresarial, todo ello con el apoyo de las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, es así que la empresa tuvo un impacto positivo en la estructura financiera de haber accedido a la financiación con pago de intereses fijos y a una tasa baja permitiéndole a las empresas realizar inversiones en busca de su crecimiento .

Márquez (2012) en su investigación sobre “El financiamiento para la pequeña y mediana empresa” España, tuvo como objetivo establecer el grado de financiamiento que recibían las Mypes. La metodología de esta investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, llegando a la siguiente conclusión: la estrategia más acertada para las Mypes es tener una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y

mediana empresa tanto en su economía nacional, que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las MYPE, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional.

A NIVEL NACIONAL

Marquez (2007) en su tesis “Efectos de financiamiento en las medianas y pequeñas empresas” cuya formulación del problema vienen hacer ¿Cuáles son los efectos del financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas Empresas comerciales del distrito de Surquillo - Lima? pág.56, cuyo objetivo principal es conocer la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo. El tipo de investigación el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser calificada como una “Investigación Aplicada”, en relación que busca la solución a la problemática antes referida. El nivel de investigación que se utilizó en el desarrollo de “Efectos del financiamiento en el desarrollo de las Medianas y pequeñas empresas “es de tipo descriptivo por considerarlo lo más apropiado para la investigación la población para el desarrollo de la tesis objeto de la investigación está conformada por el personal de contadores, gerentes y administradores de las empresas comerciales del distrito de Surquillo y que según datos de INEI y el registro la Municipalidad de Surquillo alcanzan a 26,170 a nivel global no teniendo el dato exacto del número de trabajadores

correspondientes a cada empresa. La muestra representativa de la población en la presente investigación es las Medianas y Pequeñas empresas del distrito de Surquillo, las principales técnicas que se utilizaron en la investigación son las siguientes: la entrevista y la encuesta. Y los principales instrumentos que se utilizaron en la investigación son los siguientes: la guía de entrevista y el cuestionario, llegando a las conclusiones: La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta.

Se ha determinado que el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación y efectividad de sus operaciones crediticias con todo tipo de empresas con la misión de emitir informes oportunos para lograr un retorno oportuno de los créditos dados por las ventas efectuadas. Recomendaciones: Se sugiere que el trámite de financiamiento sea más ágil en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras, debido a la gran importancia que tiene un financiamiento dentro de la empresa así le permitirá desarrollar y avanzar en las diferentes áreas la gestión, objetivos y metas establecidas.

Implantar un control exigente en cuanto al otorgamiento del préstamo, referido a que se fiscalice el objeto del préstamo se haya utilizado para capital de trabajo en los rubros de materias primas o innovación de activos para la mejora de los productos y/o ofrecer productos de calidad y competitivos, asimismo tener un

control de los plazos de créditos que se da en las ventas lo que permite poder tener influjo operativo constante y cubrir las obligaciones.

Rengifo (2011) en el tratado sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería provincia Coronel Portillo, periodo 2009-2010” Pucallpa, pág. 33. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su

negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior. Llegando a la conclusión, respecto al financiamiento los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Laque (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de licores en el distrito Gregorio Albarracin Lanchipa Tacna periodo 2010 – 2012”, tuvo como objetivo principal describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de licores en el distrito Gregorio Albarracin Lanchipa periodo 2011 –

2012, la investigación fue descriptiva, la muestra poblacional de 15 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, se aplicó el cuestionario de 40 preguntas obteniendo los siguientes resultados: respecto a los empresarios de las Mypes del 100% de los encuestados son adultos, el 53% son de sexo masculino y el 47% son de sexo femenino, el 40% tiene superior universitaria completa, las principales características de las Mypes son el 40% afirma que tienen más de 3 años en actividad, el 80% tienen de dos trabajadores permanentes. Respecto a la financiación los empresarios manifestaron que el 80% financian su actividad con préstamos con terceros y el 60% lo invirtió en el capital de trabajo. Respecto a la capacitación el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento a préstamo el 13% no recibió capacitación y el 40% recibió dos cursos de capacitación. Respecto a la rentabilidad el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 100% comenta que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 100% afirmo que la empresa ha mejorado en los dos últimos años.

Vargas (2013) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio – rubro línea blanca de la ciudad de Piura, período 2011 – 2012, la investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio – rubro línea blanca de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012, la investigación fue descriptiva, la muestra poblacional de 10 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de la Mypes los encuestados manifestaron que el 80% son adultos, el 60% es masculino y el 20%

tiene secundaria completa, así mismo las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% afirma que tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 100% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento que el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local, respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y el 60% recibió solo un curso de capacitación, respecto a la rentabilidad, el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 70% que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 80% afirma que su rentabilidad mejoro.

Tello (2014) tesis titulado “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales del distrito de Pacasmayo” Trujillo. Pág. 11. La población estratificada para fines de la presente investigación está conformada por las Mypes constituidas y ubicadas en el distrito de Pacasmayo, se tomó la muestra 30 Mypes del distrito de Pacasmayo a las cuales se ubican en 6 calles más comerciales de dicha ciudad. Las técnicas que ayudaron a obtener los datos son la observación, entrevista, cuadros estadísticos y análisis documental, el método fue analítico-descriptivo y de síntesis al momento de establecer el conocimiento en la liquidez y rendimiento de las Mypes. Llegando a las siguientes conclusiones: uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades no bancarias

como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, las que otorguen con una mayor política de financiamiento. Los obstáculos desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición excesiva de garantías. Y las recomendaciones las Mypes deberán dirigir sus requerimientos de financiamiento para su Capital de Trabajo a las Entidades No Bancarias por cuanto su trámite es más rápido y más oportuno. Sugerir el buen uso de una opción de financiamiento adecuándola a una buena política de administración financiera; para contribuir al desarrollo potencial y total de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo.

Kong y Moreno (2014) en su tesis titulada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Pág. 42. Esta investigación tuvo como objetivo determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010-2012. Para ello fue necesario aplicar encuestas a los 130 gestores de las MYPES del Distrito de San José, lo cual permitió conocer muy de cerca las situaciones de cada micro y pequeña empresa, medidas por sus variables de producción, tecnología, capital de trabajo, recurso humano y proveedores, tipo y diseño de investigación, el tipo de estudio de la presente investigación fue de tipo correlacional, ya que evalúa la relación que existe entre dos variables: fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES. Conociendo el comportamiento de ambas variables relacionadas.

El diseño de investigación fue de tipo Ex post facto ya que busca recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

La población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito de San José.

Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 MYPES. (Municipalidad Distrital de San José. 2013).

La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPES del Distrito de San José.

Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las MYPES del Distrito de San José, con el fin de medir el desarrollo de las mismas. El cuestionario fue elaborado por los autores. Llegando a la conclusión bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, 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 San José en el período 2010 al 2012, 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 externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el distrito.

Recomendaciones, promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, respaldadas por el Estado, representadas localmente por la municipalidad del Distrito, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios.

Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas. Así como apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES, como: “inversionistas ángeles” quienes apoyan a aquellos negocios artesanales (tejidos en algodón nativo), que no cuentan con capacidad de financiamiento pero que tienen un gran potencial para desarrollarse y en un largo plazo tienden a crecer, actuando como nuevos socios o accionistas de las mismas, aportando no solo el financiamiento requerido sino también sus conocimientos y experiencias para contribuir con el logro de las metas de la empresa.

Medina (2014) La presente investigación, titulada: “Financiamiento y capacitación de los colaboradores en las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) comerciales – rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012”. Pág. 30, cuyo objetivo general es analizar si el financiamiento logra influenciar sobre la

capacitación del personal en las MYPES, del sector comercio – Rubro restaurantes en la ciudad de Piura. Cuyo objetivo de la investigación es analizar detalladamente la realidad que acontece en las MYPES, a nivel Internacional, Nacional y Local; conociendo cómo se desarrollan las organizaciones a analizar para ello estudiaremos cautelosamente que tipos de fuentes de fuentes tendrán las variables de Financiamiento (Independiente) y Capacitación (Dependiente). Con el fin de acercarnos a la realidad que hoy en día se encuentra sucediendo dentro de las MYPES, ya que no cuentan con una asesoría que les permita obtener resultados favorables, para el bienestar de los colaboradores y de la misma organización. La investigación realizada fue de tipo cuantitativo y el nivel descriptivo – causal, para poder comenzar con nuestro análisis, nos dirigimos a una población de 12 las cuales se estudiarán al 50% de las 12, las cuales da una muestra de 06 MYPE comerciales rubro – restaurantes, con el fin de analizar el grado de influencia que tiene el Financiamiento sobre las capacitación de los colaboradores. Tipo de Investigación es descriptivo, cuyo nivel es cuantitativo para la elaboración del trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental descriptivo, no experimental porque se utilizó sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tal y como se encuentra en su contexto y descriptivo porque solo se describirán las partes más relevantes de la variable de estudio. La población de nuestro estudio estará conformada por un total de 12 micros y pequeñas empresas, Rubro Restaurantes, las mismas que se encuentran ubicados en la zona Marcavelica/Grau/Sullana en la ciudad de Piura, Dado el tamaño de la población se ha trabajado con la totalidad. Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de

la encuesta, para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 18 preguntas distribuidas en cuatro partes. En conclusiones: se determinó la caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servicio – rubro restaurante, comprobándose las correlación entre las variable independiente y dependiente. Comprobando que toda MYPE necesita un financiamiento para el crecimiento – desarrollo de su empresa, y una manera de lograrla es capacitando a los colaboradores, ya que estos son la base de toda organización. Se determinó que las características del financiamiento de las MYPE servicio – rubro restaurantes de la provincia de Piura, que es un mecanismo por medio del cual una persona, una empresa o MYPE obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Recomendaciones: la participación del gobierno debe ser trascendental en la existencia de las MYPE, donde debe crear un sistema de riesgo adecuado en lo siguiente: mejores tasas de interés preferenciales, garantías flexibles, líneas de crédito adecuadas para cada tipo de inversión. Ya que así las organizaciones no quiebren.

El gobierno central debe crear planes a través de COFIDE para que haya facilidad al otorgársele un préstamo a un microempresario, ya que si nos damos cuenta actualmente hay muchas trabas y los intereses son muy altos, además ayudándolos a ellos también se ayuda al país, ya que ellos generan puestos de empleo y también pagan impuestos.

A NIVEL LOCAL

Benancio y Gonzales (2012) en su tesis titulada “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, 2012”. Pág. 78, cuyo objetivo general fue determinar si el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la empresa, el tipo y nivel de la investigación fue cuantitativo descriptivo y para recoger la información se utilizó la técnica de la encuestas aplicada a los trabajadores de dicha empresa.

Tipo y nivel de la investigación de la tesis en estudio fue de tipo cualitativo y de nivel descriptivo debido a que se basa en principios teóricos. Ambos tipos de investigación nos permitieron recolectar datos, con el propósito de describir la realidad, mientras el descriptivo nos permitió describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad. El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información mediante encuestas, sin manipulación deliberada de las variables.

Consistió en describir las características acerca de las formas de financiamiento para las Mypes, aspectos como el acceso de las Mypes al crédito, tasas de interés, etc.

Población: La población estuvo conformada por seis colaboradores de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarney, departamento de Ancash.

Plan de análisis: de acuerdo a la naturaleza de la investigación, para el análisis de los resultados se tuvo en cuenta la comparación de los comentarios o estudios

realizados en las informaciones recolectadas con los resultados de las interpretaciones de las encuestas. La técnica e instrumento de recolección de información. (Técnica la encuesta y el instrumentos el cuestionario). Al aplicar la técnica de la encuesta se recurrió a las fuentes de información de origen para obtener datos. Ellas permitieron formular resultados, los que fueron contrastados con los antecedentes a fin de determinar el análisis de resultados y posteriormente formular las conclusiones en cumplimiento de los objetivos planteados. Donde obtuvieron como resultado que la MYPE con el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa S.A.C fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, el tipo de financiamiento fue hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito. Llegando a la conclusión el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros

materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Sánchez (2012) su tesis titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio –rubro ferreterías, Huaraz 2012”, el objetivo general de la investigación fue determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio-rubro ferreterías, Huaraz 2012, la investigación fue descriptiva no experimental, se escogió una muestra de 30 Mypes de una población de 49 a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 18 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados, respecto a los empresarios y las Mypes, los empresarios encuestados manifestaron que el 10% de los encuestados ocupan el cargo de propietario de las Mypes, el 83% tienen grado de instrucción superior técnica, mientras el otro 17% manifestaron tener grado de instrucción universitaria. Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio el 20% afirman que las empresas Mypes tiene un antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial y el 60% de los trabajadores son con contrato y el 40% restante no tienen contrato. Respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que el 87% recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad con préstamos de terceros y el 7% lo invirtieron en el mejoramiento de establecimiento. Respecto a la capacitación el 63% afirman haber recibido asesoramiento por parte de su

analista de crédito antes del otorgamiento al préstamo y el 87% sustenta que la capacitación que recibieron sus trabajadores es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 80% manifiesta que la rentabilidad del negocio si ha incrementado y el 63% indico que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido.

Gutiérrez (2013) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes sector comercio-rubro manualidades del distrito de Chimbote, período 2009-2010” Pág. 57. La investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación en las MYPEs del sector comercio-rubro manualidades del distrito Chimbote, periodo 2009-2010. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal-descriptivo, de una población de 5 MYPEs tomando como muestra al 100% del total, se aplicó un cuestionario estructurado por 32 preguntas y se utilizó la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Referente al perfil del representante legal: el 60% fluctúa su edad entre 35-20 años, el 60% son de estado civil casado, el 100% son de sexo femenino, el 80% tiene estudio superior no universitario concluido, en su totalidad ocupan cargo de Gerente General, el 40% tiene profesión de educación inicial. Referente a la MYPE: el 40% tiene entre 1-5 años de permanencia en el mercado, el 60% son formales, el 60% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE, el 100% se formó para obtener ganancias, el 60% se formó para dar empleo a su familia. Referente al financiamiento: el 40% solicitaron crédito financiero en Caja del Santa y Mi Banco, el 40% afirmó que sí mejoró la rentabilidad con el crédito obtenido, el 40% invirtió el crédito en capital de trabajo. Por otro lado,

un 40% acude a financiamiento informal. Referente a la capacitación: el 100% de los representantes legales si se capacitaron en los años 2009-2010 en un promedio de 2 capacitaciones, el 100% considera la capacitación como inversión. Por otro lado, sólo el 60% capacitó a sus trabajadores con un promedio de 2 capacitaciones en temas como: marketing y otros (relacionados directamente con el rubro del negocio), el 60% afirmó que la capacitación contribuyó a la mejora de la rentabilidad. Llegando a las siguientes conclusiones: en cuanto al perfil del representante legal de la MYPE en su mayoría el representante legal de la MYPE, pertenecen al sexo femenino, teniendo una edad que oscila entre los 35 y 40 años, con estudios superiores no universitarios concluidos, desempeñan el cargo de gerente general teniendo un tiempo de desempeño en el cargo entre 1 y 15 años dependiendo los años de actividad de cada MYPE en el distrito de Chimbote. En cuanto al perfil de la MYPE, en su mayoría de las MYPEs, son formales, tuvieron en cuenta la racionalidad empresarial y de subsistencia al momento de formar su empresa, tienen entre 1 y 5 años de permanencia de actividades en el distrito Chimbote, y tienen 1 trabajador eventual. En cuanto al financiamiento en la MYPE, en su mayoría de MYPEs, no solicitaron crédito financiero en el periodo 2009-2010 ni optaron por el financiamiento informal. En su minoría de MYPEs, si recurrieron a financiamiento formal (siendo atendidos por caja del santa y mi banco en los créditos financieros) e informal (siendo atendidos por personas) en ese periodo, mejorándole la rentabilidad en la empresa.

Guerrero (2013) en su tesis “El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro librerías de la provincia de

Huaraz, año 2011” .Pág. 56. El objetivo logrado consistió en determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicio - Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011. Tipo y nivel de investigación cuantitativo - descriptivo; no experimental, ya que las variables del estudio no han sido manipuladas, se limitó solo a describir las características de las variables de la realidad. El nivel de investigación fue de carácter aplicativo, ya que permitió dar soluciones a partir de los resultados y hallazgos encontrados. El nivel de investigación fue descriptivo simple, de corte transversal, se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo determinado.

La Población de estudio, conformado por 25 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio. Se halló una población muestral de 25 representantes de las empresas en mención. Se tomaron en cuenta la encuesta, por medio del cuestionario estructurado permitió recoger los datos para su procesamiento y análisis. Cuyos resultados: El 55% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 70% de los representantes de las MYPES son de sexo femenino, el 45% de las Mypes tenían nivel universitario completa, el 55% son licenciados en administración, el 52% dicen que es para maximizar ingresos, el 65% trabaja más de tres años en el negocio, el 88% tenía financiamiento ajeno, el 78% del personal de las Mypes recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron en dos cursos de capacitación en este año, 72% solicitó crédito y lo recibió el 80%, el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez el crédito solicitado, el 60% afirma que la atención de 5 las entidades

financieras incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoro la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoro la rentabilidad por el crédito recibido.

Llegando a la conclusión Quedan referidas las principales características del financiamiento (Créditos) de las MYPES sector servicios – Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011; con el 88% (Cuadro N° 07) de los encuestados afirmaron que el financiamiento fue ajeno por haber solicitado crédito para el negocio ; de 18 de las 25 empresas estudiadas solicitaron financiamiento para llevar adelante su negocio representando el 72% de la muestra; así mismo el 80% de los propietarios recibieron el crédito para su negocio, sólo el 30% recibió crédito bancario (Banco de la Nación); el 50% crédito no bancario (Edificar) y el 56% solicito financiamiento. Quedan referidas las principales características de la capacitación del personal de las MYPES sector servicios – Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011; con el 78% (Cuadro N° 08) de las empresas encuestadas afirman que el personal se capacita constantemente; así mismo el 63% recibió capacitación previa para la administración del crédito recibido y solo el 38% recibió capacitación dos veces en el 2011. Se han descrito las principales características de la Rentabilidad del as MYPES sector servicios – Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011; con el 60% (Cuadro N° 15) de los encuestados dijo que las políticas de atención de las entidades financieras si contribuyo al incremento de la rentabilidad del negocio; con el 36% los representantes manifestaron que el microcrédito contribuyó en un 30% en la rentabilidad del negocio; así mismo el 64% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha

mejorado; el 84% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido . Quedan descritas las principales características del Financiamiento y capacitación en la Rentabilidad del as MYPES sector servicios – Rubro Librerías de la provincia de Huaraz, año 2011, el 65% (Cuadro N° 06) de los negocios objeto de estudio, tiene una antigüedad mayor a los tres años.

Sevillano (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector servicio-rubro hoteles de la ciudad de Sihuas-Ancash, periodo 2011-2012” .Pág. 25.La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector Servicio – Rubro Hoteles de la Ciudad de Sihuas – Ancash periodo 2011 - 2012. La investigación fue No experimental - transversal – descriptivo – cuantitativo, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 05 Mypes de una población de 05, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 20% no bancario y el 40% no opina y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan para mantenimiento y ampliación del local y el 20% como capital de trabajo y el 20% no especifican. En cuanto a la capacitación, el 80% de las Mypes encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor

porcentaje de ingresos económicos para las Mypes. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y aproximadamente el 100% de las mismas, sí capacitan a su personal así como el 80% en atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y el 60% de los que solicitaron préstamo invierten en mantenimiento y ampliación para la mejora del local, estas acciones de inversión en la construcción del local va mejorar progresivamente la calidad del local, con adecuados ambientes para que el cliente se sienta cómodo y satisfecho con una infraestructura dotada de todo los servicios completos. Llegando a la conclusión La mayoría de los representantes de las Mypes tienen una edad entre 30 a 45 años, son de sexo femenino y tienen grado de instrucción superior universitaria. Respecto a la Mypes la totalidad de las Mypes encuestados el motivo de su formación o creación fueron por inversión. La mayoría de las Mypes encuestados están en el mercado de 5 años a más. Respecto al financiamiento la mayoría de las Mypes solicitaron financiamiento bancario pagaron interés el 2% y lo invirtieron en mantenimiento y ampliación de local. En cuanto a capacitación en su totalidad de las Mypes encuestados capacitaron su personal en los dos últimos años, capacitando en temas sobre atención al cliente y calidad de servicio.

Domínguez (2014) en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes, en el sector de comercialización de redes de pesca del distrito de Chimbote, periodo 2013. Pág. 17. El presente trabajo de investigación tuvo como Objetivo general: Describir la incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las MYPES en el sector de comercialización de redes de pesca en el Distrito de Chimbote. Período 2013.

Tipo y nivel: el tipo en el presente estudio de investigación se realizó de tipo cuantitativo. Puesto que son datos descriptivos, con análisis e interpretación según la recolección de datos encuestados y sometidos a análisis. El nivel de la investigación es descriptivo, debido que se realizó el estudio de sus características, cualidades y atributos, para identificar claramente el grado de análisis del problema.

El diseño de la investigación comprende una investigación no experimental, debido a la información recolectada que se encuentra en archivo, comentarios y el análisis del formato de la encuesta, que se realizó en la entrevista a los empresarios involucrados.

Tamayo dice que el diseño de la Investigación “Es la estructura a seguir en una investigación ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables y su relación con los interrogantes surgidos de la hipótesis”, una vez que se precisó el planteamiento del problema, se definió el alcance inicial de la investigación y se formularon las hipótesis (o no se establecieron debido a la naturaleza del estudio), el investigador debe visualizar la manera práctica y concreta de responder a las preguntas de investigación, además de cubrir los objetivos fijados. Esto implica seleccionar o desarrollar uno o más diseños de investigación y aplicarlos al contexto particular de su estudio. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. Universo y Población, el presente trabajo de investigación se tomó en cuenta con una población minúsculo de 6 empresas cuyo giro principal es la comercialización de redes de pesca en el distrito de Chimbote en el año 2013, ubicadas Jr. Santa clara, florida baja, Jr. Drenajes centrados en Miraflores alto.

Pero solo 6 de empresas escogida los gerentes y administradores de estas Mypes nos facilitaron la información para este trabajo. Las técnicas e Instrumentos de recolección de Información. Un instrumento de recolección de datos se aplicó en la revisión de libros, acceso a las páginas de internet, y como recolección de datos de primera fuente, es el cuestionario que se realizó a los empresarios encuestados. El procedimiento de recolección de datos se aplicó un cuestionario que conto con una serie preguntas las cuales fueron formuladas directamente a la persona encuestada. En el plan de Análisis de datos se desarrolló de la investigación se realizó en un análisis individual y comparativo; para ello, se utilizó las tablas de frecuencia múltiples y gráficos de frecuencia, seguidamente se utilizó un análisis correlacional utilizando la prueba de Chi cuadrado en un nivel de significación de 5%, nivel de confianza de 95% y un margen de error de 5%. Para procesar los datos, también se utilizara el software de estadística en el programa Excel. Población de investigación contó con una población de seis (6) unidades de análisis cuyo giro principal es la comercialización de redes en el distrito de Chimbote en el año 2013, ubicadas Jr. Santa clara, florida baja, Jr. Drenajes centrados en Miraflores alto; las cuales tenemos: obteniendo los siguientes resultados: el 75% de los encuestados recibió crédito del banco continental y el 25% de los encuestados del banco de crédito, así mismo el 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo, y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto en activo fijo, También se reflejó que las empresas encuestadas no capacitan a su personal, solo se auto capacitan los propios recursos.

Llegando a la conclusión se ha llegado a la conclusión de que la incidencia de los financiamiento (créditos) pymes en las empresas comercializadoras de redes de pesca, es positivo, ya que al recurrir a entidades bancarias, hoy en día dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes como años anteriores, hoy debido a la competencia de entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento. La mayoría de las personas a quienes se les formularon las preguntas creen que el financiamiento es una manera de salvar de apuro a su entidad, desde luego donde se establecieron relaciones funcionales con las entidades facilitadoras de créditos (bancos). Así mismo se pudo constatar que si hubo relación, con el financiamiento en la rentabilidad de las Mypes, ya que cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados que verdaderamente el financiamiento mejoró su rentabilidad respondiendo a nuestro objetivo general y desde luego nuestros objetivos específicos. Se recomienda, que se debe mejorar rápidamente el instrumento de recojo de las informaciones, y explicar a los encuestados que este estudio es en beneficio de ellos de poder explicar si hay o no rentabilidad con los créditos, mucho de ellos no hacen un balance adecuado de utilidad. Se debe agotar las negociaciones reiterativas en las entidades comprendidas en esta investigación, así mismo ver otras posibilidades, de crédito en las instituciones no bancarios, porque piden menos requisitos para el crédito.

Cacha (2014) en su tesis titulado “Financiamiento y rentabilidad de las Mypes sector transporte rubro de cargas pesadas en el distrito de Catac en el 2012”, el

objetivo logrado fue determinar el financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector transporte rubro cargas pesadas del distrito de Catac en el 2012, el tipo de investigación cuantitativo de nivel descriptivo no experimental, diseño descriptiva simple, población muestral 35 trabajadores y empresarios instrumento fue el cuestionario estructurado , la técnica fue la encuesta, con un cuadro de operacionalización de las variables estructurados, donde el resultado fue el siguiente: el 86% de sexo femenino, el 77% indicaron que las finanzas son privadas, el 74% lograron financiación a largo plazo mediante hipoteca, el 57 % tienen rentabilidad a largo plazo el 71% logra finanzas a largo plazo mediante hipoteca de corto plazo crédito con el crédito bancario y el 86% indican que la rentabilidad de sus ingresos anuales que obtiene su empresa es más de 1 700 UIT. Llegando a la conclusión queda determinado el financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector transporte rubro cargas pesadas en el distrito de Catac en el 2012, según resultados empíricos y los estudios teóricos.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 El financiamiento

2.2.1.1 Las finanzas: Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas. Es por esto que se dice que las finanzas tienen que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa determinando el factor tiempo y riesgo. Las finanzas responden a tres preguntas: ¿En qué invertir?, ¿Cómo financiar esa inversión? y ¿Cómo pagar las cuentas?

2.2.1.2 Definición del financiamiento. Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico, el financiamiento involucra la manera en que una empresa adquiere los recursos necesarios para llevar a cabo las decisiones de inversión.

La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas o bien algunas gestiones del gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios.

2.2.2 Tipos de finanzas

2.2.2.1 Según ámbito de aplicación

Las finanzas Públicas. Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía del mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y pasivo.

Las finanzas Privadas. Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias (Portal educativo en la economía y finanzas, 2012).

2.2.2.2 Según su procedencia

Los ahorros personales. Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de los ahorros y otra forma de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los Parientes. Las fuentes privadas como los amigos y las familias, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y Uniones de crédito. Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, tales instituciones proporcionan el préstamo, solo si se demuestra que la solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión. Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés en el negocio.

2.2.2.3 Financiamiento a corto plazo

Crédito comercial. Es el uso que se les 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 recurso.

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

Línea de Crédito. Significa dinero simple disponible en el banco, pero durante un periodo 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 temporales excedentes.

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 posición de esta garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Financiamiento a corto plazo (2011).

2.2.2.4 Financiamiento a largo plazo

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 documento 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 periodo 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.

Es por ello, que en nuestro país existen un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional, estas instituciones otorgan crédito de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican en:

a.- Instituciones financieras privadas. Comprenden los bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

b.- Entidades financieras. Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluye los organismos internacionales, los gobiernos y las Organizaciones no Gubernamentales (ONG), Internacionales o Nacionales.

2.2.3 Teorías de la capacitación. 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.

Las teorías de las inversiones en el capital humano. La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de

vida de las personas pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores, esta puede incrementar la productividad del trabajo esperado pero se tienen que incurrir en costos, es decir como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos, estos costos pueden ser directos en las que incluyen gastos en materiales educativos, tutorías, transporte, etc. Y los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

La teoría estándar. Capacitación en condiciones de competencia, el modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto por uno de los trabajadores pioneros de Becker 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, existe un perfil de ingresos sin capacitación que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencias.

La capacitación en estos días ya no es un lujo para las empresas sino una necesidad y una ventaja para crecer en el mercado y de manera profesional y personal dentro de la empresa. Es primordial para conocer y entender más acerca de la empresa en donde se labora, la capacitación al igual que el ejercicio físico ayuda a la mente a desarrollarse y poder ver las cosas de otra manera.

Marco legal de la capacitación. En la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley N° 29498 “Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano”, publicada el 19 de enero del 2010.

Dicha norma tiene como objetivo promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando sus capacidades productivas y contribuyendo al desarrollo de la competitividad del sector productivo nacional.

El artículo 2° de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II) del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta, introduciendo como gasto vinculado al personal además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación. De esta manera, se incluye un párrafo que señala que las sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas como gasto hasta por un monto máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio.

Se señala igualmente en dicha norma que las empresas que se acojan a este mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción en que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno. Esta

modificatoria empezó a regir a partir del 1° de Enero del 2011, toda vez que se trata de una modificatoria a la Ley del Impuesto a la Renta, el cual es un impuesto de periodicidad anual.

El proceso actual de la capacitación. Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejora habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización.

Se reconoce la importancia de la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas. Hoy en día, los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, las cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en las empresas, así como el respeto del medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual de los trabajadores. La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La capacitación, además de ser una fuente fundamental de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculca valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo. (Chacaltana, 2010).

2.2.4 Teorías de la rentabilidad.

2.2.4.1 Rentabilidad. La rentabilidad es un resultado de proceso productivo y distributivo; es la utilidad o ganancia del negocio para realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa así como su eficiencia; es un indicador de rendimiento. Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo de tiempo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos.

2.2.4.2 Importancia de la rentabilidad. La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. La rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones, no es medida absoluta porque camina de la mano del riesgo, una persona asume mayores riesgos solo si puede conseguir más rentabilidad, por eso es fundamental que la política económica de un país potencie sectores

rentables, es decir que generen rentas y esto no significa que solo mire la rentabilidad. Benavides (2012).

2.2.4.3 Tipos de rentabilidad. Existen diferentes tipos de rentabilidad pero entre las que se destacan:

a.- La rentabilidad económica. Mide el rendimiento de los factores (activos) de la empresa en un periodo determinado, independientemente de la forma en que hayan sido financiado dicho activo, sin importar si la empresa es dueño de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque:

1. Mide la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Compara la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta su financiamiento.
3. Mide la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se ésta administrando en forma adecuada a la empresa.
4. Nos da a conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

Formas de medir la rentabilidad. Hay formas de medir la rentabilidad, una de ellas es la rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos se obtiene de los estados de situación financieras. El activo total se maneja como promedio porque puede haber cambios del mismo a lo largo del periodo. Por ejemplo, si el periodo es anual entonces se suma el activo de cada uno de los meses del año y se divide entre doce y se obtienen el activo total promedio.

b.- Rentabilidad financiera. Es el rendimiento de los capitales (activo) que son propios de la empresa en un periodo determinado. Permite:

1. Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa acerca de la marcha del negocio.
2. Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
3. Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa.
 - Recurrir al financiamiento interno
 - Recurrir al financiamiento externo
 - Ampliar el capital
 - Hacer una combinación de financiamiento con ampliación de capital.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio)

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios (promedio)}}$$

El resultado neto del capital del ejercicio se obtiene de los estados financieros, ya descontados los intereses e impuestos pagados. Los fondos o recursos propios de la empresa son los que pertenecen a la empresa y no están financiados. Hay que obtener el promedio de los mismos, porque pueden cambiar a lo largo del año.

2.2.4.4 Factores determinantes de la rentabilidad. De acuerdo con la práctica empresarial, sobre todos en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar.

- Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones
- Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios
- Durabilidad del producto
- Servicio post-venta
- Liderazgo
- Políticas de estímulo; por ejemplo, para investigación en productos servicios y sistemas y ahorros.
- Fomento del capital humano
- Tecnología de vanguardia

2.2.4.5 Formas de elevar la rentabilidad. Para elevar la rentabilidad, los

empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, si se cuenta con el factor es necesario mejorarlo, y si no se tienen es necesario adquirirlo.

Alberto, Q. resume en cinco formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

Aumentar las ventas. Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una rotación más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.

Mejorar las ventas y clientes. En la práctica se ha demostrado que es muy importante tener una adecuada mezcla de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulos y premios a los clientes, con estímulos y marca a la fidelidad de la empresa.

Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundara en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: energía, correos, teléfonos entre otros.

Eliminar actividades que no dan valor. En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyen a su elevación, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y en consecuencia la competitividad de la empresa. Quiroz (2006).

2.2.4.6 La rentabilidad en el análisis contable. La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos que la empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales en toda actividad económica. Así como para los profesores Cuervo y Rivero (1986:19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo que se presenta desde la triple funcionalidad.

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

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

pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

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

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial. Es 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. (Sánchez, 2002).

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Micro y Pequeña Empresa. En esta investigación se emplean las definiciones y las características contenidas en la Ley MYPE:

Micro y Pequeña Empresa (MYPE) 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 objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios (Artículo 4° Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR).

Además, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: uno es la cantidad de empleados y el monto de las ventas brutas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y la organización empresarial. (Ley MYPE. Junio 2008)

Tipo de Empresa	Empleados (N)	Ventas brutas anuales (VBA) en UIT	Organización Empresarial
Microempresa	1 <= N <= 10	VBA <= 150 UIT	Persona natural o jurídica
Pequeña empresa	1 <= N <= 100	150 UIT < VBA <= 1700 UIT	Persona natural o jurídica

Fuente: Ley MYPE

La microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la Ley. Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Así mismo, Yamakawa et al., (2010) señala de manera general, las características comerciales y administrativas de las MYPE incluyen que su administración sea independiente; por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños; su incidencia en el mercado no es significativa; y su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

Las MYPE tienen escasa especialización en el trabajo, tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, y no suelen utilizar técnicas de gestión.

La mayoría emplea entre 5 y 10 personas y depende en gran medida de la mano de obra familiar. Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra; sin embargo, no cuenta con mucha mano de obra fija o estable.

Otras de sus características son que disponen de limitados recursos financieros, tienen un acceso reducido a la tecnología, no suelen separar las finanzas del hogar y las de los negocios y tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Si bien es cierto que estas características son aplicables a la mayoría de MYPE, también tienen características particulares aquellas consideradas exitosas. Entre estas las siguientes, según la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión, 2006):

- Una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias con rapidez.
- La capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, inclusive de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad.
- La creatividad y el desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos.
- El apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio (Yamakawa et al., 2010).

2.3.2 Definición de Financiamiento. El financiamiento en un proyecto consiste en las fuentes de financiamiento que se van a utilizar para conseguir los recursos necesarios que permitan financiar el proyecto; a través del cual también podremos establecer la estructura de financiamiento del proyecto, lo cual implica determinar el grado de participación de cada fuente de financiamiento.

Entre las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar el proyecto, tenemos:

Fuentes Internas. Es el uso de recursos propios o autogenerados, así tenemos: el aporte de socio, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.

Fuentes Externas. Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento, así tenemos: préstamo bancario, crédito con proveedores, leasing, prestamistas, etc.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cuál es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en qué modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

2.3.3 Definición de Capacitación. La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como

consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre capacitación de personal:

La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas (Garay, 1998).

Actitudes del personal con conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo.

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.

Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de

habilidades. Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos.

Aunque la capacitación (termino que se emplea como sinónimo de entrenamiento) auxilia los miembros de una organización a desempeñarse toda su vida laboral y pueden contribuir al desarrollo de esa persona para cumplir con futuras responsabilidades. Las actividades de desarrollo, por otra parte, ayudan al individuo en el manejo de responsabilidades futuras, independientes de las actuales. Como resultado de esa situación, la diferencia entre capacitación y desarrollo no siempre es muy clara o nítida. Muchos programas que se inician solo para capacitar a un empleado concluyen anudándolo a su desarrollo e incrementando su potencial como empleado de nivel ejecutivo. (Pérez y Campillo, 2008).

Como conclusión se puede llegar al siguiente término: 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.

2.3.4 Definición de Rentabilidad. El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define a la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad,

por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

La definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades), (Herrera, Limón, Suárez, Soto, Ibáñez y García, 2008). En economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. (Billikopf, 2006).

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Aplicación de la parte de investigación, revisión de literatura

- El financiamiento en este tipo de empresas en un pequeño porcentaje lo hacen por medio del financiamiento propio y en su gran mayoría recurren al financiamiento de entidades financieras.
- El financiamiento a nivel de proveedores, las compras son realizadas generalmente al contado y en un mínimo porcentaje se realiza al crédito.

- Algunos clientes de las Mypes rubro en estudio, son entidades del estado las cuales realizan el pago por concepto de ventas luego de la entrega del producto.
- En cuanto a la capacitación para los propietarios de las Mypes es en temas como: marketing, compras, ventas, manejo financiero. En cuanto a la capacitación del personal son temas respecto a: procesamiento de alimento, ventas y compras.
- Rentabilidad desde la óptica contable se mide realizando el análisis e interpretación de los Estados Financieros (Horizontal, Vertical, Tendencias, Índices y Ratios). El análisis de índices o ratios determina la liquidez, la gestión, la solvencia y rentabilidad de la empresa.
- El régimen tributario de las Mypes facilita la tributación y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El régimen tributario a la cual se acogen estas empresas es el régimen general del impuesto a la renta cuyo régimen está dirigido a personas naturales o personas jurídicas.

Bajo este régimen se tendrá las siguientes obligaciones tributarias:
comprobantes de pago a emitir: Factura o boleta de venta, ticket, guía de remisión – remitente y transportista, y otros.

Libros de contabilidad legalizados: si su ingreso bruto anual no supera las 150 UIT (577,500 según el valor del UIT del año 2014) deberán llevar: registro de compra, registro de venta, libro diario, y en caso de que su

ingreso bruto anual fuera mayor a los 150 UIT deberá llevar contabilidad completa.

Tributos a los que están afectos: Impuesto a la renta (pagos a cuenta mensuales), declaración anual (Impuesto temporal a los activos, IGV, retenciones, Essalud).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de la investigación

3.1.1. Tipo de investigación. El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo, porque para la recolección de datos como para su procesamiento se utilizaron la estadística y la matemática.

3.1.2. Nivel de la investigación. El trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, ya que se apoyó en la descripción de las variables en estudio.

3.2. Diseño de la investigación

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

No experimental, porque se ejecutó sin manipular deliberadamente las variables, y se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

M · ► O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

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

3.3. Población

El tamaño de la población del presente trabajo de investigación estuvo conformado por un total de 18 micro y pequeñas empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la Provincia de Huaraz, 2014.

3.4. Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra para la investigación a 13 micro y pequeñas empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento, conformada por los propietarios y/o representantes de las empresas, las mismas que representa el 72.22% de la población en estudio, porque no todos estuvieron dispuestos a proporcionar información solicitada, motivo por el cual no se determinó la muestra utilizando el muestreo aleatorio simple.

3.5. Definición y operacionalización de las variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores
Aspectos generales del empresario y/o representante de la empresa	Son algunas características relacionadas con datos del empresario	Perfil del empresario	1. Edad
			2. Genero
			3. Grado de instrucción
Aspectos relacionados con la entidad	Son algunas características relacionados con la empresa	Perfil de la empresa	4. Años de permanencia en la actividad
			5. Formalidad de la Mypes
			6. Finalidad perseguida por las Mypes
Aspectos generales con el financiamiento	Son algunas características relacionados con la financiación que adquirió la empresa	Financiación	7. Solicitud de Crédito
			8. Frecuencia de Crédito solicitado
			9. Instituciones que otorgan Crédito
			10. Tasa de Interés pagadas
			11. Incremento de rentabilidad
			12. Destino de crédito obtenido
			13. Recurrencia al financiamiento Informal
Aspectos relacionados a la capacitación	Son algunas características relacionados con la capacitación que se dio en la empresa	Capacitación	14. Capacitación del propietario y/o gerente
			15. Motivos de capacitación
			16. Temáticas en que se dio capacitación

			17. Frecuencia de la capacitación.
			18. Percepción de la capacitación
			19. Capacitación al personal de la empresa
			20. Frecuencia de capacitación al personal
			21. Temáticas de la capacitación del personal
			22. Percepción de la capacitación del personal
Aspectos relacionados a la rentabilidad	Son algunas características relacionados con la rentabilidad que adquirió la empresa	Rentabilidad	23. Incremento de la rentabilidad en el año
			24. Incremento de rentabilidad con el crédito obtenido
			25. Ampliación de la infraestructura de la empresa
			26. Adquisición de maquinarias

3.6. Técnicas e instrumentos.

3.6.1. Técnica. Para el desarrollo de la presente investigación se empleó la técnica de la encuesta, para lograr obtener información relevante y más encasillada a los objetivos de la investigación.

3.6.2. Instrumentos. Para la recopilación de la información de la presente investigación se empleó un cuestionario estructurado, el cual estableció 26 preguntas distribuidas en cinco segmentos, la primera parte con datos generales del microempresario que consta de 03 preguntas, la segunda parte con 03 preguntas sobre la microempresa, la tercera parte consto de 07 preguntas relacionadas con el financiamiento, el cuarto segmento conteniendo 09 preguntas relacionados a la capacitación del gerente y del personal de la microempresa; y el quinto segmento con 04 preguntas concernientes a la rentabilidad.

3.7. Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se recurrió al análisis descriptivo; para procesar los datos se requirió del programa Windows Excel y así tabular y graficar los datos de la encuesta.

3.8. Matriz de Consistencia

Título: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro procesadoras de alimento, de la provincia de Huaraz, 2014.

Problema de investigación	Objetivo	Hipótesis	Metodología
<p>Problema General: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014?</p>	<p>Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014</p> <p>Objetivo Específico:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características del financiamiento de las empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014 2. Describir las principales características de la capacitación de las empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014 3. Describir las principales características de la rentabilidad de las empresas de servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014 	<p>Hipótesis General: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para el desarrollo de las Mypes procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz.</p>	<p>Tipo de Investigación: Es de tipo cuantitativo.</p> <p>Nivel de Investigación de la Tesis Es de nivel descriptivo no experimental.</p> <p>Diseño de la investigación Diseño no experimental descriptivo.</p> <p>Universo y Muestra La población será conformada por un total de 18 MYPE, cuya muestra estará conformada por 13 MYPE las mismas que representan el 72.22% de la población en estudio.</p> <p>Definición y operacionalización de las variables Para el análisis se hará uso del análisis descriptivo; para procesar los datos se utilizará el programa Windows Excel y así tabular y graficar los datos de la encuesta</p>

3.9. Principios éticos

Consentimiento Informado

Es el procedimiento mediante el cual se garantiza que el sujeto ha expresado voluntariamente su intención de participar en la investigación, después de haber comprendido la información que se le ha dado, acerca de los objetivos del estudio, los beneficios, las molestias, los posibles riesgos y las alternativas, sus derechos y responsabilidades. Para la información recolectada, en la investigación se tuvo la prudencia respectiva del consentimiento por parte de los dueños o gerentes de la empresa encuestada, es decir la persona encuestada es libre y dueña de tomar sus decisiones.

Respeto a la dignidad

La dignidad humana es el derecho que tiene cada ser humano, de ser respetado y valorado como ser individual y social, con sus características y condiciones particulares, por el solo hecho de ser persona. Cada uno pertenece a una determinada raza, sexo, religión; posee una ideología, nacionalidad, determinados rasgos físicos (alto, bajo, rubio, moreno, delgado, robusto, etcétera), pero en esencia todos somos iguales como sujetos de derechos, también es un valor o un derecho inviolable de la persona, por lo cual al momento de recoger la información se hace con el debido respeto hacia el encuestado.

Anonimato

El anonimato es el carácter o la condición de anónimo, es decir, que la identidad de una persona o entidad es desconocida. Esto puede ser simplemente porque no se le haya pedido su identidad, como en un encuentro ocasional entre extraños, o porque la persona no puede o no quiere revelar su identidad, en la investigación los diferentes encuestados optaron no revelar su identidad, muchos colaboradores prefieren omitir su nombre, se respeta la decisión, ya que puede ser por seguridad personal que a menudo prefieren mantener su anonimato

La privacidad

Es aquello que una persona lleva a cabo en un ámbito reservado (vedado a la gente en general). Un sujeto por lo tanto tiene derecho a mantener su privacidad fuera del alcance de otras personas, asegurándose la confidencialidad de sus cosas privadas.

El derecho a la privacidad forma parte de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, esto quiere decir que es un derecho inherente a cada ser humano, que tiene independencia frente a otros factores. Como es resto de los derechos humanos, el derecho a la privacidad busca garantizar la dignidad del individuo. Es así que la encuesta se ha llevado a cabo de manera reservada, en cuyo caso manteniendo la privacidad, asegurándonos la confidencialidad del caso.

La responsabilidad

La responsabilidad hace referencia al compromiso u obligación de tipo moral, también es la obligación de reparar un error, medir y reconocer las consecuencias de un episodio que se llevó a cabo con plena conciencia y libertad. De este modo, la responsabilidad es una virtud presente en todo hombre que goce de su libertad. Para la encuesta se tuvo presente la responsabilidad y el compromiso con el representante de la empresa en este sentido se actuó asumiendo las consecuencias de nuestros comportamientos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1 Respecto del propietario y/o representante de las MYPE

Tabla 1. Distribución de la muestra según, edad del propietario y/o representante de la empresa

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 25 a 40 años	4	30.77
De 41 a 61 años	9	69.23
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 2. Distribución de la muestra según, género del propietario y/o representante de la empresa

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	6	46.15
Masculino	7	53.85
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014

Tabla 3. Distribución de la muestra según, grado de instrucción del propietario y/o representante

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria	3	23.08
Superior no univer.	6	46.15
Universitario	4	30.77
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014

4.1.2 Respecto de las MYPE

Tabla 4. Distribución de la muestra según, años de permanencia en actividad (antigüedad)

Permanencia	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	2	15.38
6 a 10 años	7	53.85
11 a más años	4	30.77
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 5. Distribución de la muestra según, formalidad de las MYPE

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje
Formal	13	100.00
Informal	-	-
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 6. Distribución de la muestra según, finalidad perseguida por las MYPE

Finalidad	Frecuencia	Porcentaje
Generar utilidad- Ganancia	5	38.46
Dar empleo a familiares	8	61.54
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

4.1.3 Respecto del financiamiento de las MYPE

Tabla 7. Distribución de la muestra según, solicitud de crédito en el periodo 2014

Solicitud de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	84.62
No	2	15.38
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 8. Distribución de la muestra según, frecuencia de crédito solicitado en el periodo 2014

Frecuencia de crédito	Nº de MYPE	Porcentaje
1 vez	9	81.82
2 veces	2	18.18
3 veces	-	-
Total	11	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 9. Distribución de la muestra según, instituciones que otorgaron crédito a las MYPE

Institución Financiera	Nº de MYPE	Porcentaje
INTERBANK	1	9.09
BCP	3	27.27
BANCO CONTINENTAL	1	9.09
SCOTIABANK	2	18.18
EDYFICAR	3	27.27
CREDICHAVIN	1	9.09
Total	11	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 10. . Distribución de la muestra según, tasa de interés abonado por las MYPE

Tasa de interés	Nº de MYPE	Porcentaje
Bancos (23.15%)	7	63.64
Cajas rurales y cajas municipales (30.40%)	4	36.36
Total	11	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 11. Distribución de la muestra según, incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito obtenido

Incrementó su rentabilidad	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	10	90.91
No	1	9.09
Total	11	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 12. Distribución de la muestra según, el destino del crédito obtenido

Destino del crédito	Nº de MYPE	Porcentaje
Compra de activo	4	30.77
Capital de trabajo	2	15.38
Pago de deudas	3	23.08
Capacitación	4	30.77
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 13. Distribución de la muestra según, la recurrencia al financiamiento informal

Financiamiento informal	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	2	15.38
No	11	84.62
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

4.1.4 Respecto de la capacitación

Tabla 14. Distribución de la muestra según, capacitación del propietario o gerente en el año 2014

Capacitación del gerente	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	5	38.46
No	8	61.54
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 15. Distribución de la muestra según, motivos de capacitación del propietario o gerente en el año 2014

Motivo de la capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
SI: Para mejor servicio al cliente	2	15.38
SI: Para mejor dirección de la empresa	3	23.08
NO: Por falta de motivación	3	23.08
NO: Porque no es necesario	5	38.46
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 16. Distribución de la muestra según, temas en que se capacitó al propietario

Temas de capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Manejo y control de la empresa	4	80.00
Compras y ventas	1	20.00
Total	5	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 17. Distribución de la muestra según, frecuencia de capacitación por año

Frecuencia de capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Uno	3	60.00
Dos	2	40.00
Tres	-	-
Más de tres	-	-
Total	5	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 18. Distribución de la muestra según, percepción de la capacitación

Percepción de capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Inversión	9	69.23
Gasto	4	30.77
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 19. Distribución de la muestra según, la capacitación al personal de la empresa en el año 2014

Capacitación al personal	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	6	46.15
No	7	53.85
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 20. Distribución de la muestra según, frecuencia de capacitación al personal por año

Frecuencia de capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Uno	3	50.00
Dos	2	33.33
Tres	1	16.67
Más de tres	-	-
Total	6	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 21. Distribución de la muestra según, temáticas de capacitación al personal

Temas de capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Calidad de producción	2	33.33
Normas y técnicas cuidado e higiene	3	50.00
Compras y ventas	-	0.00
Uso de instrumentos de trabajo	1	16.67
Total	6	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 22. Distribución de la muestra según, percepción de la capacitación por el personal respecto a la rentabilidad de la empresa

Percepción d capacitación	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	11	84.62
No	2	15.38
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

4.1.5 Respecto de la rentabilidad

Tabla 23. Distribución de la muestra según, incremento de rentabilidad de la empresa en el año 2014

Incremento de rentabilidad	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	12	92.31
No	1	7.69
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 24. Distribución de la muestra según, incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito obtenido

Incremento de rentabilidad Según crédito obtenido	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	11	84.62
No	2	15.38
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 25. Distribución de la muestra según, ampliación de la infraestructura de la empresa en el año 2014

Ampliación de la infraestructura	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	9	69.23
No	4	30.77
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

Tabla 26. Distribución de la muestra según, adquisición de maquinaria en el año 2014

Adquisición de maquinaria	Nº de MYPE	Porcentaje
Si	3	23.08
No	10	76.92
Total	13	100.00

Fuente: Encuesta aplicada al propietario y/o representante legal de las MYPE sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los propietarios de las MYPE. De las micro empresas

encuestadas se establece que los propietarios y/o gerentes son personas adultas, cuyas edades oscilan entre 25 a 61 años, el 53.85% es de sexo masculino y el grado de instrucción el 46.15% es de superior no universitario, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de Rengifo (2011) el 100% de los encuestados son adultos el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa , por su parte Laque (2013) respecto a los empresarios de las Mypes del 100% de los encuestados son adultos , Vargas (2013) respecto a los empresarios de la Mypes los encuestados manifestaron que el 80% son adultos , Gutiérrez (2013) referente al perfil del representante legal: el 60% fluctúa su edad entre 35-20 años, Guerrero (2013) el 55% de los directivos tenían de 40 a 49 años.

4.2.2 Respecto de las empresas. El 15.38% de las MYPE tienen una antigüedad de 1 a 5 años, el 53.85% de 6 a 10 años y 30.77% de 11 a más años, en lo que respecta a la legalidad el 100% de las MYPE encuestadas en el estudio son empresas formales, de las cuales el 38.46% se constituyeron con la finalidad de obtener utilidades y el 61.54% con la finalidad de dar empleo a la familia y auto empleo, Rengifo (2011) así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales contrastando con los resultados con Laque (2013) las principales características de las Mypes son el 40% afirma que tienen más de 3 años en actividad, el 80% tienen de dos trabajados permanentes así mismo Vargas

(2013) hace mención sobre así mismo las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% afirma que tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 100% tiene trabajadores eventuales, lo cual Sánchez (2012) manifiesta las principales características de las Mypes del ámbito de estudio el 20% afirman que las empresas Mypes tiene un antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial y el 60% de los trabajadores son con contrato y el 40% restante no tienen contrato,

4.2.3. Respecto al Financiamiento. Del 100% de las empresas encuestadas el 84.62% llegó a solicitar un financiamiento, y el 15.38% no llegó a solicitar ningún crédito; de ésta empresas que solicitaron y recibieron financiamiento, para el año 2014 el 81.82% solicitó 1 vez, el 18.18% solicitó 2 veces al año, lo que nos indica un ligero incremento en la frecuencia de solicitar créditos en el año 2014. Del 100% las MYPE que solicitaron un financiamiento el 15.38% fue otorgado por las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito a una tasa promedio de 30.40% de interés anual y el 63.64% por los Bancos a una tasa promedio de 23.15% al año, lo que concuerda con los resultados hallados por Rengifo (2011) Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación, y los resulta dos de Laque (2013) respecto al financiación los empresarios manifestaron que el, 80% financian su actividad con préstamos con terceros y el 60% lo invirtió en

el capital de trabajo por su parte Vargas (2013) hace referencia con respecto al financiamiento que el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local, por su parte Tello (2014) hace mención sobre el financiamiento uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, las que otorguen con una mayor política de financiamiento. Los obstáculos desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición excesiva de garantías, por otro lado Kong y Moreno (2014) manifiesta las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, 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, por su parte Medina (2014) expresa que se determinó que las características del financiamiento de las MYPE servicio – rubro restaurantes de la provincia de Piura, que es un mecanismo por medio del cual una persona, una empresa o MYPE obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a

futuro y expandirse, por otro lado Benancio y Gonzales (2012) manifiestan el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero, por su parte Sánchez (2012) respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron que el 87% recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad con préstamos de terceros y el 7% lo invirtieron en el mejoramiento de establecimiento. Los resultados de Sevillano (2013) indican el 40% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 20% no bancario y el 40% no opina y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan para mantenimiento y ampliación del local y el 20% como capital de trabajo y el 20% no especifican, otra opinión rescatable también es de Domínguez (2014) lo cual manifiesta obteniendo los siguientes resultados: el 75% de los encuestados recibió crédito del banco continental y el 25% de los encuestados del banco de crédito, así mismo el 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo, y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto en activo fijo, por su parte Cacha (2014) , el 77% indicaron que las finanzas son privadas, el 74% lograron financiación a largo plazo mediante hipoteca.

4.2.4. Respecto a la capacitación del empresario y el personal. En el 100% de las empresas encuestadas los propietarios o gerentes se capacitaron en un 38.46% durante el año 2014 con la finalidad de mejorar el servicio al cliente y para tomar una mejor orientación de la empresa en temas relacionados a compras y ventas así como en asuntos manejo y control de la empresa; de los que no se capacitaron el 61.54% indicaron que no era necesario y por falta de motivación para capacitarse; esta capacitación fue realizada en un 60.00% una vez al año y sólo un 40.00% dos veces al año. Estos resultados contrastan con los obtenidos por Rengifo (2011) Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años, los resultados de Laque (2013) manifiestan respecto a la capacitación el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento a préstamo el 13% no recibió capacitación y el 40% recibió dos cursos de capacitación. Por su parte Vargas (2013) respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y

el 60% recibió solo un curso de capacitación, por otro lado Benancio y Gonzales (2012) expresa para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades, lo cual Sánchez (2012) manifiesta respecto a la capacitación el 63% afirman haber recibido asesoramiento por parte de su analista de crédito antes del otorgamiento al préstamo y el 87% sustenta que la capacitación que recibieron sus trabajadores es una inversión y por su parte Sevillano (2013) manifiesta en cuanto a la capacitación, el 80% de las Mypes encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor porcentaje de ingresos económicos para las Mypes, por su parte Domínguez (2014) expresa que las empresas encuestadas no capacitan a su personal, solo se auto capacitan los propios recursos.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad empresarial. Del 100% de las MYPE encuestadas 92.31% obtuvo rentabilidad en el año 2014 y el 7.69% no obtuvo la rentabilidad esperada; de este total que obtuvieron rentabilidad el 84.62% indicaron que fue por el financiamiento logrado y el 15.38% indicaron que no sólo depende la rentabilidad de un crédito sino también de la capacidad instalada y dedicación al negocio. Estos resultados contrastan con los estudios realizados por Rengifo (2011) respecto a la rentabilidad el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la

rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años, los resultados de Laque (2013) Respecto a la rentabilidad el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 100% comenta que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 100% afirmo que la empresa ha mejorado en los dos últimos años por su parte Vargas (2013) hace mención respecto a la rentabilidad, el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 70% que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 80% afirma que su rentabilidad mejoro, lo cual Sánchez (2012) manifiesta Respecto a la rentabilidad el 80% manifiesta que la rentabilidad del negocio si ha incrementado y el 63% indico que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido, por otro lado Domínguez (2014) así mismo se pudo constatar que si hubo relación, con el financiamiento en la rentabilidad de las Mypes, ya que cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados que verdaderamente el financiamiento mejoró su rentabilidad, por su parte Cacha (2014) hace referencia sobre la rentabilidad el 57 % tienen rentabilidad a largo plazo el 71% logra finanzas a largo plazo mediante hipoteca de corto plazo crédito con el crédito bancario y el 86% indican que la rentabilidad de sus ingresos anuales que obtiene su empresa es más de 1 700 UIT.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Respecto al Financiamiento

Se Identifica que las Mypes del sector servicio rubro procesadoras de alimento en la provincia de Huaraz, 2014, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada, del 100% de las MYPE sólo el 84.62% llegó a solicitar un financiamiento, de instituciones privadas y el 15.38% no solicitó un financiamiento debido a que contaban con un capital suficiente y necesario para la actividad de las empresas procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz. De las empresas que solicitaron financiamiento, se extrae que en el año 2014 el 81.82% solicitó 1 vez, el 18.18% solicitó 2 veces. Así mismo, del 100% las empresas que solicitaron el crédito, el 15.38% fue otorgado por las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito a una tasa promedio de 30.40% anual y el 63.64% de las MYPE fue atendida por los Bancos comerciales a una tasa promedio de 23.15% por el año. Esto nos indica además que del total de las empresas investigadas, el 84.62% recurren al financiamiento formal, sólo el 15.38% recurren al financiamiento informal debido a la demora en la aprobación del crédito en el sistema financiero. Respecto al destino de los créditos obtenidos, la investigación nos indica que 15.38% consignaron como capital de trabajo y 30.77% destinaron para la compra de activos fijos de la empresa, el 23.08% destinaron para el pago de deudas y un 30.77% de empresas lo destinaron a la capacitación del gerente, con lo que los empresarios encuestados perciben la mejora de su rentabilidad.

2. Respecto a la capacitación del empresario y el personal

Queda determinado que del 100% de las empresas encuestadas en la investigación, los propietarios o gerentes se capacitaron en un 38.46% durante el año 2014 con la finalidad de mejorar el servicio al cliente y para tomar una mejor orientación de la empresa en temas relacionados a compras y ventas así como en asuntos manejo y control de la empresa; de los que no se capacitaron el 61.54% indicaron que no era necesario y por falta de motivación para capacitarse. De los empresarios que recibieron la instrucción, se realizó en un 60.00% una vez al año y sólo un 40.00% dos veces al año; así mismo, del 100% de los empresarios encuestados el 69.23% consideran a la capacitación como una inversión y 30.77% lo considera como un gasto para la empresa. Respecto a la capacitación del personal de la empresa, del 100% de las MYPE encuestadas, el 53.85% no capacita a su personal, sólo el 46.15% de las empresas capacita a su personal para un mejor desempeño y rendimiento, en temas de calidad de producción, en normas y técnicas de cuidado e higiene, en uso de las de instrumentos de trabajo. Concluyendo que del 100% de las MYPE encuestadas el 84.62% confirma que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa, sólo el 15.38% afirma lo contrario

3. Respecto a la rentabilidad empresarial

Ha determinado que los niveles de rentabilidad del sector servicio rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014. Respalda las teorías de rentabilidad, las formas de elevar la rentabilidad, las orientaciones

para construir los indicadores de la rentabilidad, del 100% de las MYPE encuestadas 92.31% obtuvo rentabilidad en el año 2014 y el 7.69% no obtuvo la rentabilidad esperada; de este total que consiguieron rentabilidad el 84.65% confirmaron que es gracias al financiamiento obtenido y el 15.38% indicaron que no sólo depende la rentabilidad de un crédito sino también de la capacidad instalada y la dedicación personal al negocio. Así mismo, de las MYPE encuestadas el 69.23% realizó mejoras en su infraestructura y el 30.77% revela que no realizaron mejoras ni adquirieron activos para la empresa.

4. Han quedado descritas las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de la provincia de Huaraz, 2014. De acuerdo al marco teórico y a los resultados empíricos obtenidos mediante la aplicación del cuestionario a los representantes legales de las empresas objeto de estudio.

5.2 Recomendaciones

1. De acuerdo a los resultados encontrados en la encuesta se recomienda implementar campañas que informan sobre la importancia que tienen la Mypes para su desarrollo, también se encontró que entre los principales problemas detectados por los empresarios de las MYPE es el financiamiento, por este motivo los empresarios necesitan planificar la financiación, saber cuánto uno desea endeudarse, conocer la capacidad de endeudamiento y por parte de las entidades financieras crear un modelo de gestión financiera basada en procesos ayudará a estas empresas a contar con la información

necesaria para tomar las decisiones adecuadas brindar los medios más convenientes para realizar las distintas tareas que una adecuada gestión financiera debe realizar.

2. Otro factor importante percibido por las MYPE es la falta capacitación de los recursos humanos, tanto al personal como a los gerentes de la empresa, en temas relacionados directamente en su trabajo temas como: gestión y estrategia en distintos aspectos de la empresa. En algunas empresas la capacitación lo realiza la misma entidad, en otras las dan sus proveedores, resultaría de gran importante que el Estado y las universidades tomen un rol más participativo y ser el promotor de cursos, capacitaciones o la propuesta de modelos y alternativas que promuevan el desarrollo de este sector y/o rubro investigado.
3. La rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica, es decir los resultados obtenidos y los medios empleados para su consecución. El problema general de porque las MYPE no alcanzan el éxito deseado en la ejecución de sus actividades es por la incorrecta administración de la empresa, el no contar con una persona con los conocimientos necesarios para que pueda analizar la información financiera y pueda tomar decisiones. Así mismo la falta de inversión y financiamiento genera que las MYPE se estanquen y no sean competitivas, la falta de herramientas que le permitan sintetizar el trabajo diario y la automatización de las mismas.

4. Las MYPE se han constituido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza pese que al interior de ellas, pero aún afrontan problemas como la financiación, planificación, estrategias mal orientadas, desconocimiento de algunos de sus derechos, restricciones de mercado, limitadas posibilidades de capacitación y el acceso al crédito, se recomienda utilizar nuevos mecanismos de financiación y reforzar la capacitación para obtener la rentabilidad, también se deben realizar estudios mucho más preciso y completos para así poder establecer la correlación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad de las Mypes.

Referencias Bibliográficas

- Benancio, D., Gonzales, Y. (2012) “*El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, 2012*”. Recuperado en: Revista IN CRESCENDO - Ciencias Contables, Financieras & Administrativas
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs*. Editorial Edigraber. Lima.
- Bustos, J. (2013) “*Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresas*” México. Disponible en:
<http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Cacha, C. (2014) “*Financiamiento y rentabilidad de las Mypes sector transporte rubro cargas pesadas del distrito de Catac en el 2012*”. Tesis de la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas de la Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote, Huaraz.
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. 2005. [Citada 2010 Set 5], Recuperado de <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>
- Cuervo, A., y Rivero, P. (1986). *El análisis económico-financiero de la empresa*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, N° 49, pp.15-33.-1986.
- Decreto Supremo N° 007-2008-TR. *Texto único ordenado de la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente*, Ley MYPE. (30 Set 2008).
- Domínguez, S. (2014) “*Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes, en el sector de comercialización de redes de pesca del distrito de Chimbote, periodo 2013*”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034654>

- Financiamiento a corto plazo [Citada 2011 Oct 11], Recuperado en
http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_cortos_plazo.html
- Financiamiento a largo plazo [Citada 2011 Oct 11], Recuperado en
http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.html
- Flores, A. (2004). “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>
- Flores, A. (2004). “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>
- Guerrero, L. (2013) “*El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011*”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027826>
- Gutiérrez, P. (2013) “*Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes sector comercio-rubro manualidades del distrito de Chimbote, período 2009-2010*”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032560>
- Hernández, S. (2003). “*Apoyo financieros para micro y pequeña empresa industriales de Tlalpan*” Instituto Politécnico Nacional México 2003
Disponible en:
<http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/1403/hernandezpadilla.pdf?sequence=1>
- Jáuregui, A. (2008). *Educación y Capacitación del Factor Capital Humano en la Búsqueda del Desarrollo Económico* Disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/no7/educaci%C3%B3ncaphumant>.

- Kong, Y., Moreno, J. (2014) *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012.* Chiclayo Perú. Tesis Universidad católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Laque, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de licores en el distrito Gregorio Albarracín Lanchipa Tacna periodo 2011 – 2012.* Tesis de la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas de la Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote.
- Ley 30056 (2013) *Ley del impulso al desarrollo productivo y el crecimiento económico.* El Peruano del 2 de Julio del 2013. Normas legales.
- Ley MYPE (2008) Decreto Legislativo 1086: *Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.* Recuperado de:
http://www.Mypeperu.gob.pe/pro_tmp/LeyMypeJun2008.pdf.
- Ley MYPE (2008) Decreto Legislativo 1086: *Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.* Recuperado de:
http://www.Mypeperu.gob.pe/pro_tmp/LeyMypeJun2008.pdf.
- Márquez, C. (2012). *El financiamiento para la pequeña y mediana empresa.* España
- Marquez, L. (2007) *“Efectos de financiamiento en las medianas y pequeñas empresas” cuya formulación del problema vienen hacer ¿Cuáles son los efectos del financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas Empresas comerciales del distrito de Surquillo – Lima”.* Disponible en:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

- Medina, S. (2014) “*Financiamiento y capacitación de los colaboradores en las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) comerciales – rubro restaurantes de la provincia de Piura 2012*” Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Administración. Recuperado en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034211>
- Pittaluga, L. (1998). *La innovación tecnológica de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos37/innovacion-tecnologica-empresarial/innovacion-tecnologica-empresarial.shtml>
- Pittaluga, L. (1998). *La innovación tecnológica de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos37/innovacion-tecnologica-empresarial/innovacion-tecnologica-empresarial.shtml>
- Proinversión, (2007). *MYPE pequeña empresa crece (Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa)*. [Monografía en internet]. Lima. AGENCIA DE PROMOCION DE LA INVERSIÓN PRIVADA.2007. [Citada 29 Nov 2011]. Recuperado de: <http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/Mype.pdf>
- Ramos, G. (2005-2006), “*Incidencia Del Financiamiento Y La Capacitación En Las Micro Y Pequeña Empresas Del Sector Agricultura Y Su Implicancia En El Desarrollo Socio Económico De La Provincia Del Santa*. Obtenido de: Biblioteca-Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ramos, G. (2005-2006), “*Incidencia Del Financiamiento Y La Capacitación En Las Micro Y Pequeña Empresas Del Sector Agricultura Y Su Implicancia En El Desarrollo Socio Económico De La Provincia Del Santa*. Obtenido de: Biblioteca-Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Rengifo, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Pucallpa. Tesis. Universidad Católica Los

Ángeles de Chimbote. Recuperado de
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/.../00018020130821115047

Rojas, J. (2006). *Experto en comercio exterior, Universidad Católica, analiza “Los problemas de financiamiento de las MYPES en el Perú”*.

Rojas, J. (2006). *Experto en comercio exterior, Universidad Católica, analiza “Los problemas de financiamiento de las MYPES en el Perú”*.

Sánchez, B. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa, en línea 5campus.com Análisis contable Recuperado en: <http://www.5campus.com/lección/anarenta>

Sánchez, C. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio-rubro ferreterías, Huaraz 2012*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Santos, Q. (2006). *Entidades de desarrollo para la pequeña Micro empresa (EDPYMES), como una alternativa de financiamiento para la micro y pequeña empresa (MYPE) de la región Tumbes; presentada para optar el Título profesional de Contador público Colegiado en l Universidad Nacional de Tumbes 2006*.

Sevillano, E. (2013) “*Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector servicio-rubro hoteles de la ciudad de Sihuas-Ancash, periodo 2011-2012*”. Recuperado en:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034393>

Soto, E. (2003). “*Financiamiento para las Pymes en Latinoamérica*””, [Citada 2003] Ministerio del Capital.

Soto, E. (2003). “*Financiamiento para las Pymes en Latinoamérica*””, [Citada 2003] Ministerio del Capital.

Tello L. (2014). “*Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el*

distrito de Pacasmayo". Tesis en contabilidad. Universidad Nacional de Trujillo.

Vargas, S. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes sector comercio rubro-línea blanca de la ciudad de Piura, periodo 2011 - 2012*. Tesis de la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas de la Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote.

Vásquez, M. (2011, 2014) *Análisis de la situación Informática de las MYPE en el Perú*. Recuperado de: es.slideshare.net/infoudch/articulo-wilder-Vásquez

Zambrano, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya a las MYPEs*. Lima. [Citada 2008 Mar 23]. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>

Zambrano, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya a las MYPEs*. Lima. [Citada 2008 Mar 23]. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>

Zevallos, S. (2003). *Las micros, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Montevideo. [citado 2012 Noviembre 30]. Recuperado de:
<http://www.allbusiness.com>

Zevallos, S. (2003). *Las micros, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Montevideo. [citado 2012 Noviembre 30]. Recuperado de:
<http://www.allbusiness.com>

Zorrilla, J. (2007). *Las PYMES en México y su Participación en la Economía*. México. [Citado 2012 Noviembre 30]. Recuperado de:
<http://www.gestiopolis.com>

Anexos

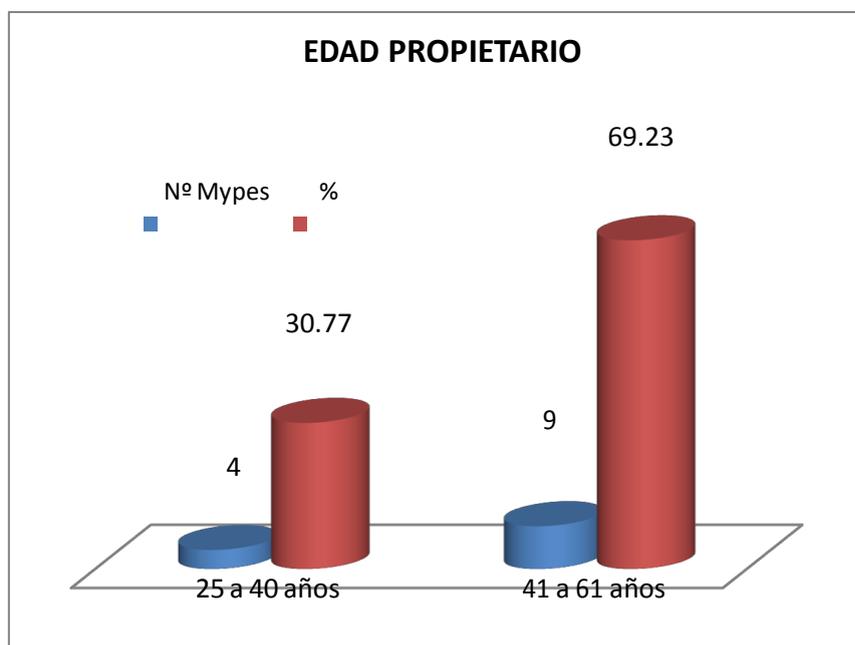


Figura 1. Edad del propietario y/o representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de las MYPE, el 30.77% tiene entre 25 a 40 años de edad, y el 69.23% tiene entre 41 a 61 años de edad, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de, Rengifo (2011) menciona del total de los representantes legales de las MYPE encuestados el 100% son adultos, Laque (2013) respecto a los empresarios de las Mypes del 100% de los encuestados son adultos Vargas (2013) respecto a los empresarios de la Mypes los encuestados manifestaron que el 80% son adultos, Gutiérrez (2013) referente al perfil del representante legal: el 60% fluctúa su edad entre 35-20 años, Guerrero (2013) el 55% de los directivos tenían de 40 a 49 años.

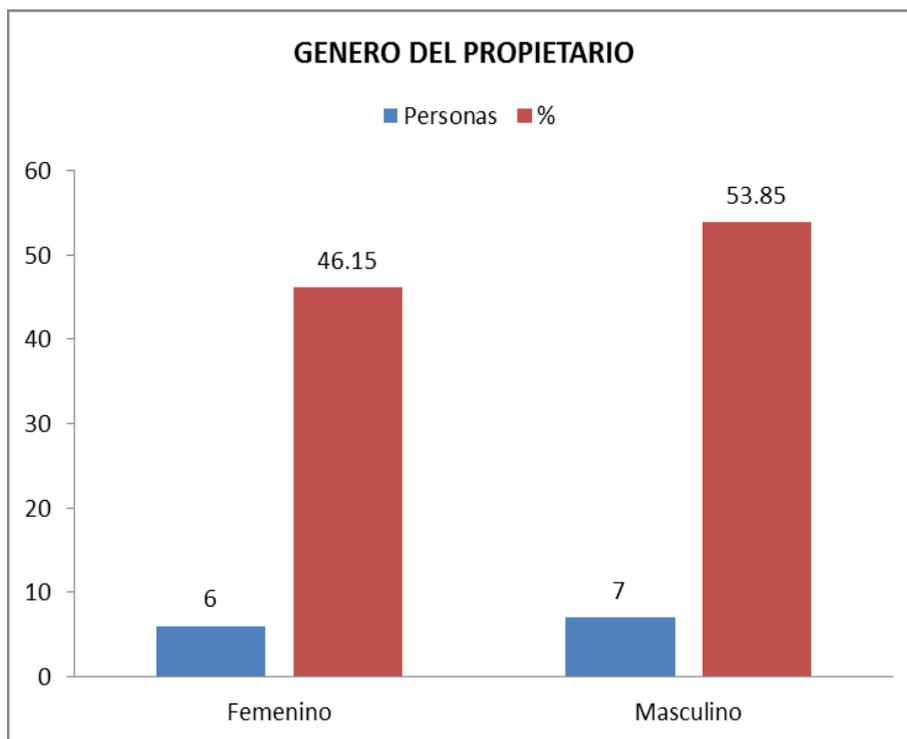


Figura 2. Género del propietario y/o representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de los propietarios de las MYPE, el 46.15% son de sexo femenino y 53.85% son de sexo masculino, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de Rengifo (2011) el 100% de los encuestados el 57% es masculino, por su parte Laque (2013) el 53% son de sexo masculino y el 47% son de sexo femenino, Vargas (2013) en su estudio menciona que el 60% es masculino, por su parte Gutiérrez (2013) el 100% son de sexo femenino, lo cual Guerrero (2013) hace mención que el 70% de los representantes de las MYPES son de sexo femenino

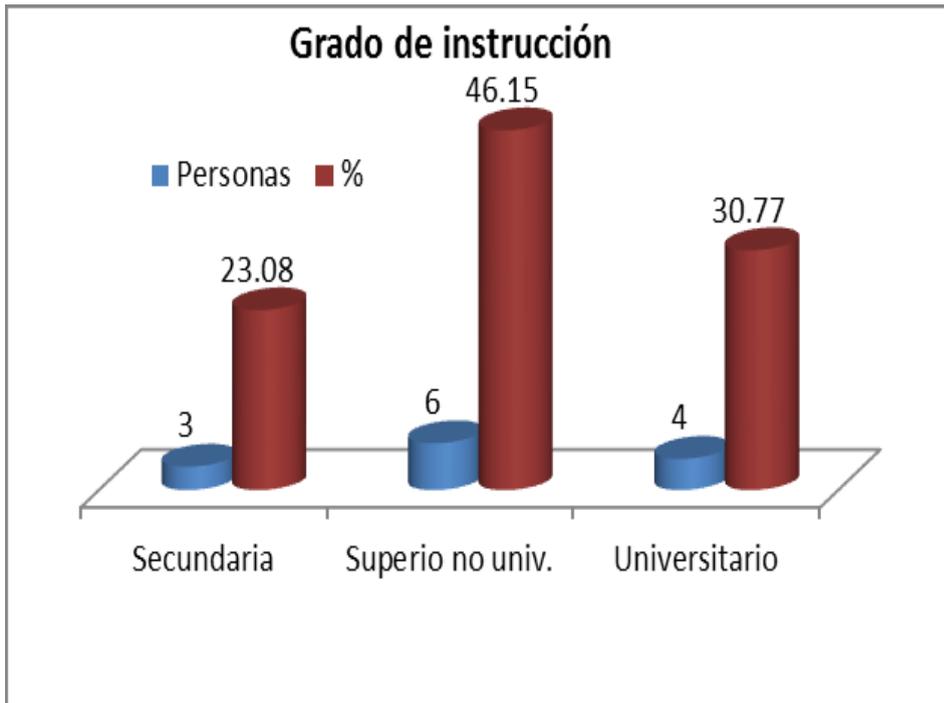


Figura 3. Grado de instrucción del propietario y/o representante

Interpretación:

Del 100% de las MYPE, el 23.08 % tienen instrucción secundaria completa, el 30.77% con instrucción superior universitaria y 46.15%, instrucción superior no universitaria (técnica), los que se evidencian con los resultados encontrados Rengifo (2011) por los estudios el 50% tiene secundaria completa, por otro lado Laque (2013) el 40% tiene superior universitaria completa, lo cual Vargas (2013) dice que el 20% tiene secundaria completa, por su parte Sánchez (2012) hace mención el 83% tienen grado de instrucción superior técnica mientras el otro 17% manifestaron tener grado de instrucción universitaria, por su parte Gutiérrez (2013) el 80% tiene estudio superior no universitario concluido.

Respecto de las MYPE

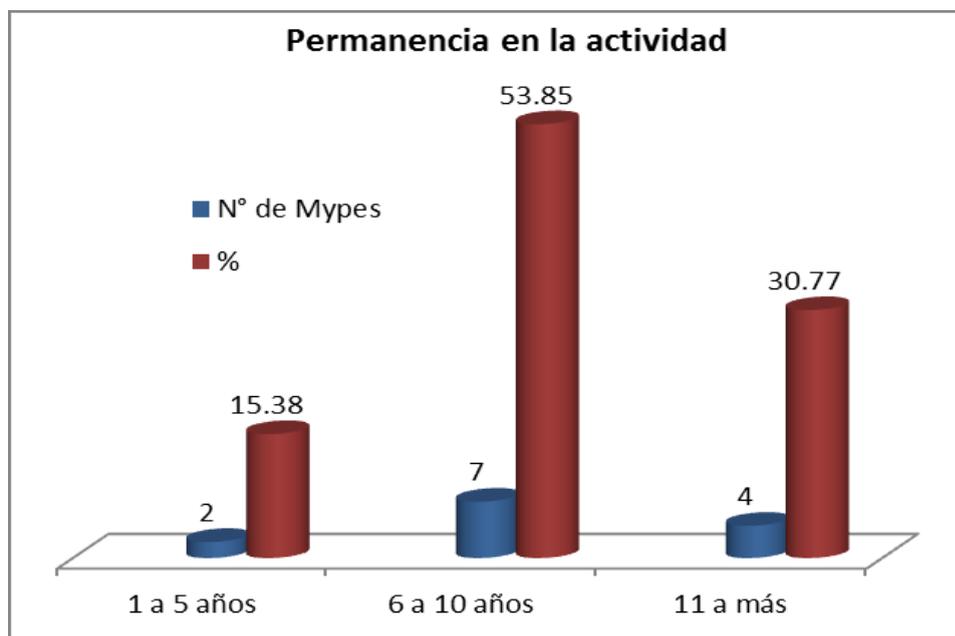


Figura 4. Años de permanencia en actividad (antigüedad)

Interpretación:

Del 100% de las MYPE, el 15.38% tienen de 1 a 5 años, el 53.85% de 6 a 10 años y 30.77% de 11 a más años, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de, Rengifo (2011) : El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial, por su parte Sánchez (2012) del 100% de las Mypes encuestadas 20% afirman que las empresas Mypes tiene un antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial, Vargas (2013) menciona que el 100% afirma que tiene más de 3 años en la actividad empresarial y Laque (2013) en su estudio realizado hace mención del total de Mypes son el 40% afirma que tienen más de tres años en actividad empresarial.

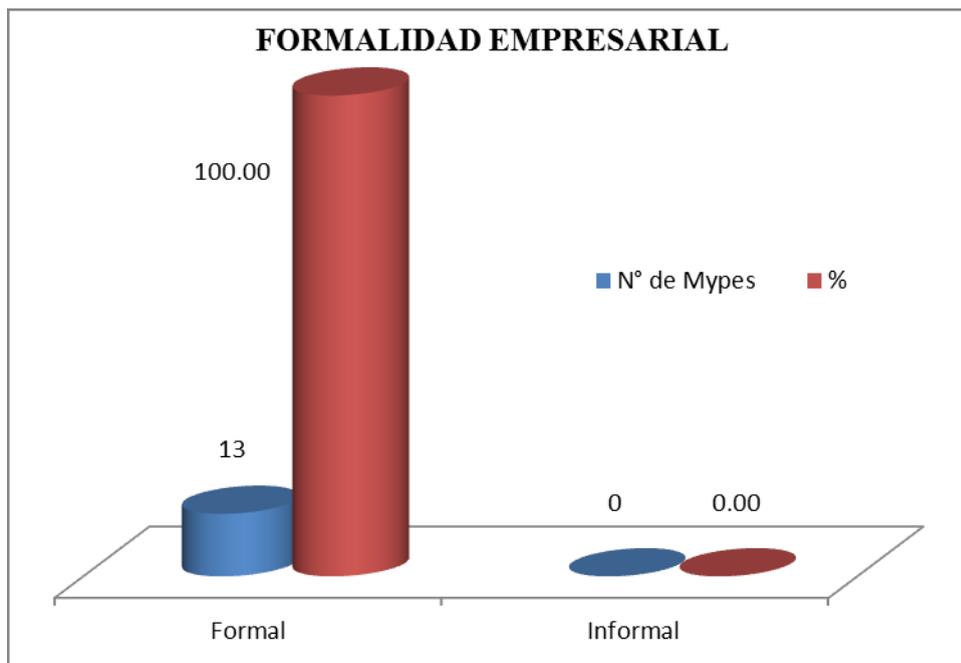


Figura 5. Formalidad de las MYPE

Interpretación:

Del total de las MYPE encuestadas, el 100.00 % son organizaciones formales, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de Mendo (2012), Rengifo (2011), Laque (2013) Vargas (2013) Tello (2014), Kong y Moreno (2014), Medina (2014), Benancio y Gonzales (2012), la mayoría de las micro y empresas en su investigación son formales factor importante para la obtención de financiamiento.

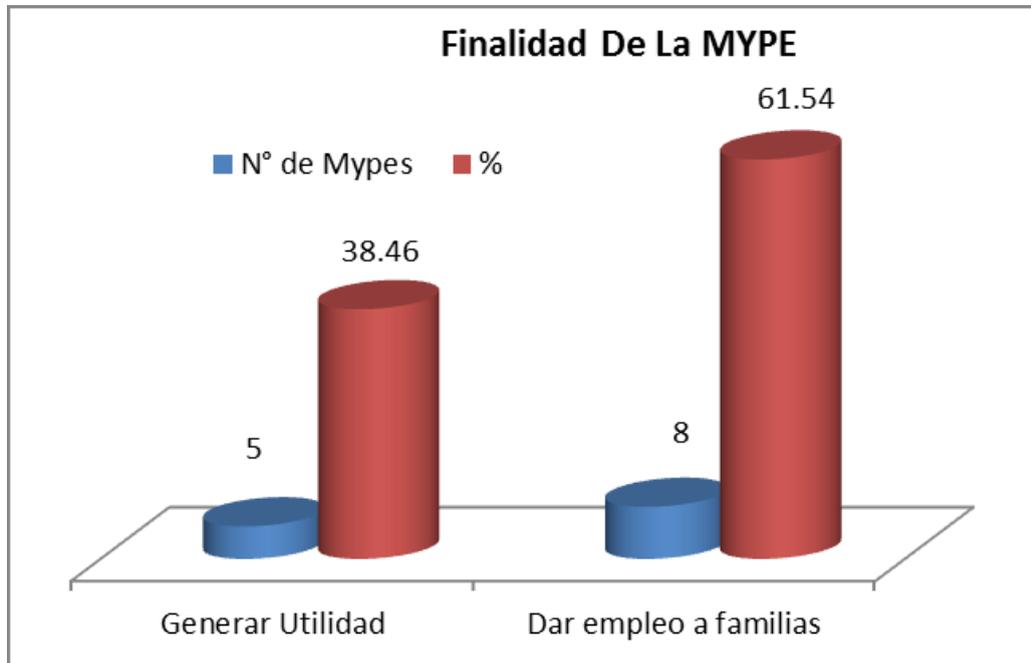
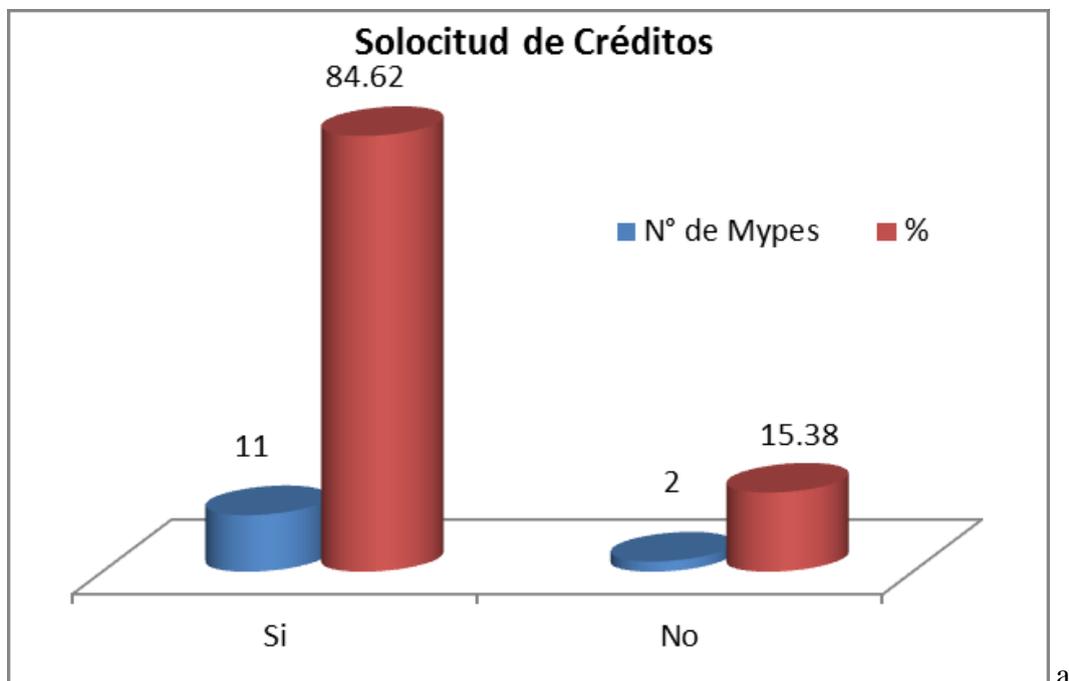


Figura 6. Finalidad perseguida por las MYPE

Interpretación:

Del 100% de las MYPE, el 38.46% busca generar utilidades y el 61.54% dar empleo a sus familiares, los que evidencian con los resultados encontrados por los estudios de Rengifo (2011), con la que se evidencia que las MYPE surgen ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente, buscando el bienestar económico y un puesto de trabajo.

Respecto del financiamiento de las MYPE



solicitar ningún crédito, lo que concuerda con los resultados hallados por Kong (2014), con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse, dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento., por otra parte Rengifo (2011) los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local, por su parte Laque (2013) 80% financian su actividad con préstamos con terceros y el 60% lo invirtió en el capital de trabajo, por otro lado Vargas (2013) afirma que el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local.

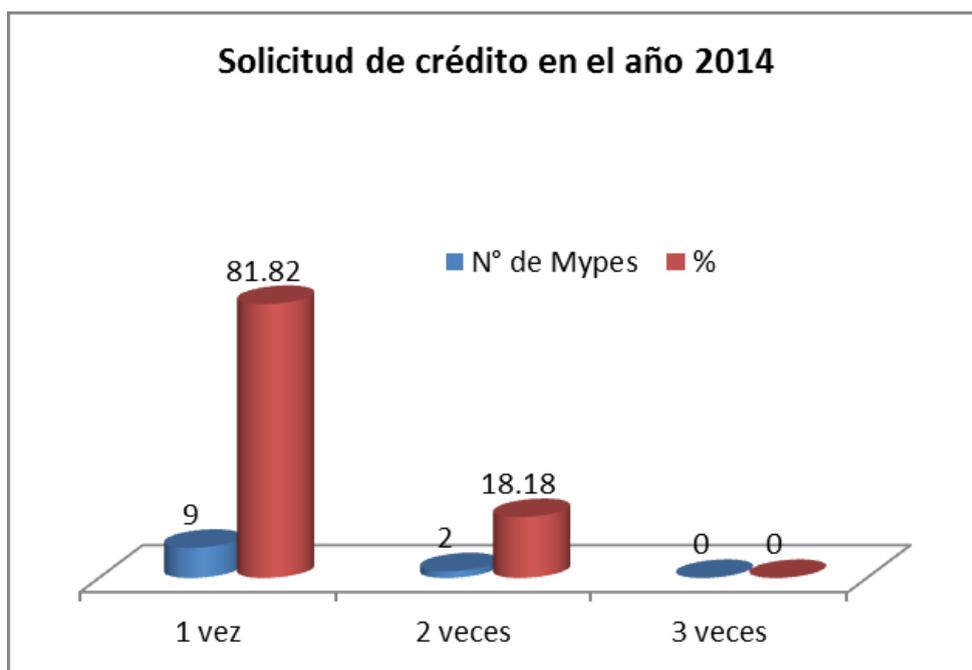


Figura 8. Frecuencia de crédito solicitado en el periodo 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE que solicitaron créditos, el 81.82% solicitó 1 vez, el 18.18% solicitó 2 veces y 3 veces a más ninguna MYPE, manifestando Mendo (2012) a lo largo del tiempo necesitaron financiarse, por lo cual durante el periodo 2010 - 2011 se involucraron en el sistema crediticio y financiero formal, solicitando crédito a entidades bancarias, también Rengifo (2011) hace referencia que de los empresarios encuestados manifestaron que el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo.

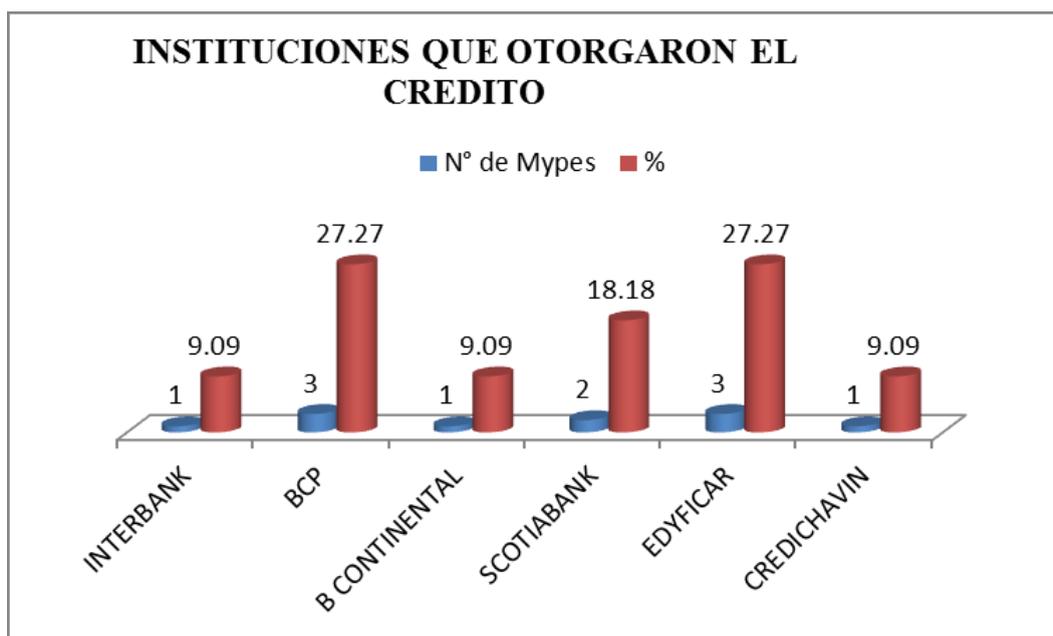


Figura 09. Instituciones que otorgaron crédito a las MYPE

Interpretación:

Del 100% de las MYPE que solicitaron créditos, el 9.09% fueron otorgado por Interbank, el 27.27% otorgado por BCP, el 9.09% otorgado por el Banco Continental, el 18.18% por el Scotiabank, el 27.27% por el Edyficar y el 9.09% por el Credichavin, tal es el caso de Tello (2014) menciona que las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo siendo las entidades no bancarias como las cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, las que otorguen con una mayor política de financiamiento. Por su parte Gutiérrez (2013) el 40% solicitaron crédito financiero en Caja del Santa y Mi Banco. También Guerrero (2013) el 50% recibió crédito no bancario de Edificar.

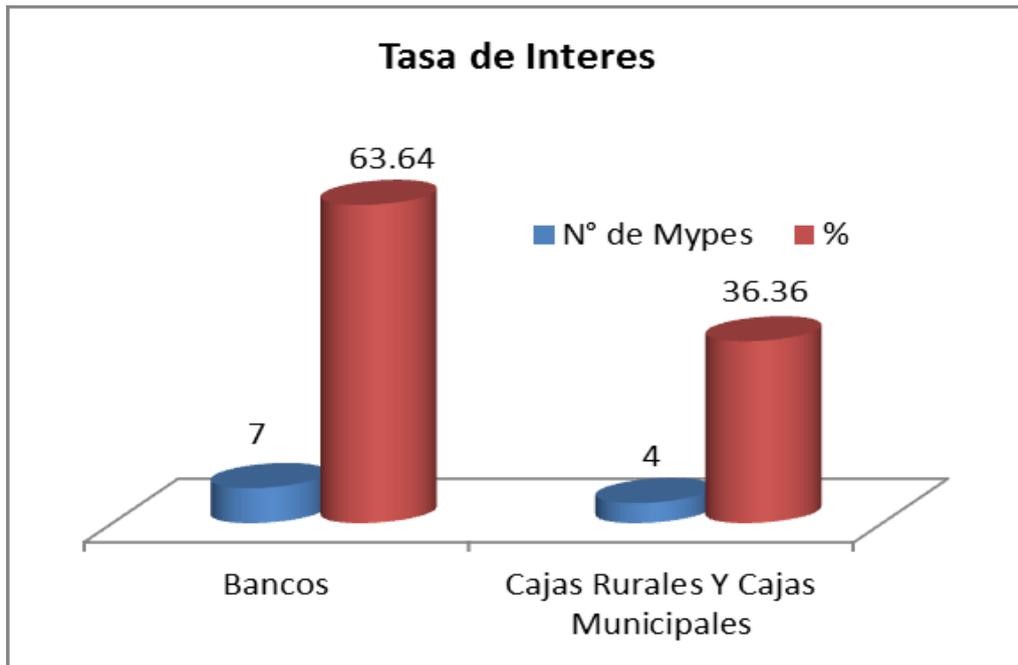
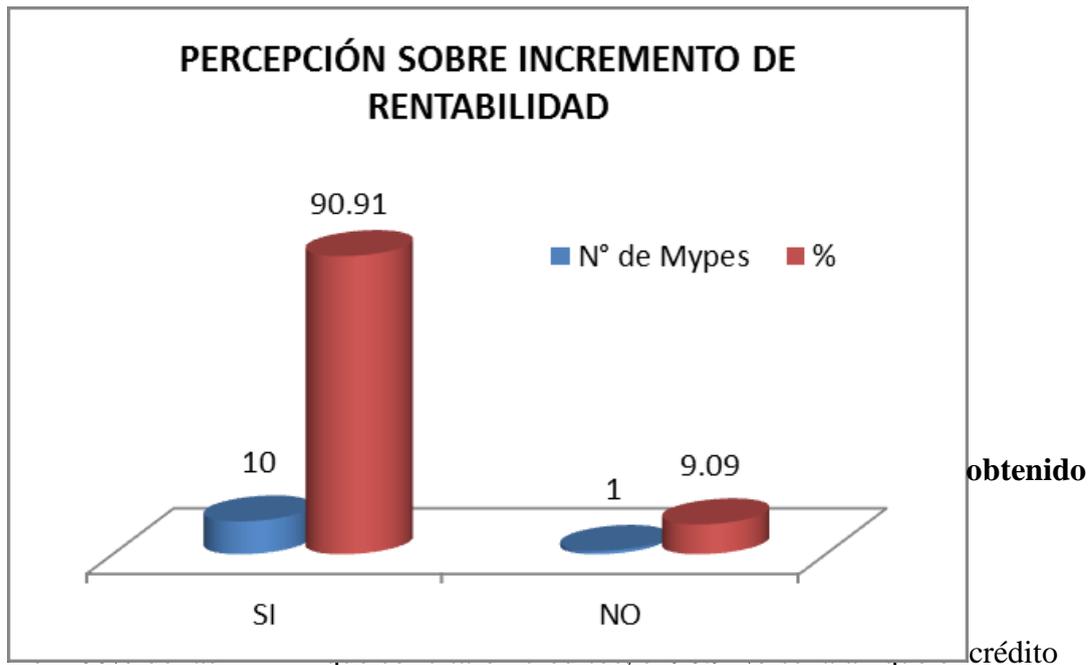


Figura 10. Tasa de interés abonado por las MYPE

Interpretación:

Del 100% de las MYPE que solicitaron créditos, el 63.64% de las MYPE solicitaron de los Bancos a una tasa promedio de 23.15% de interés anual y el 36.36% de las MYPE solicitaron de las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito a una tasa promedio de 40.40% al año, hace referencia en este aspecto Tello (2014) los obstáculos desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición excesiva de garantías.



mejoró la rentabilidad de su empresa y 9.09% percibe lo contrario, concordando con los estudios de Rengifo (2011) respecto al financiamiento los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, por su parte Laque (2013) respecto al financiación los empresarios manifestaron que el, 80% financian su actividad con préstamos con terceros y el 60% lo invirtió en el capital de trabajo.

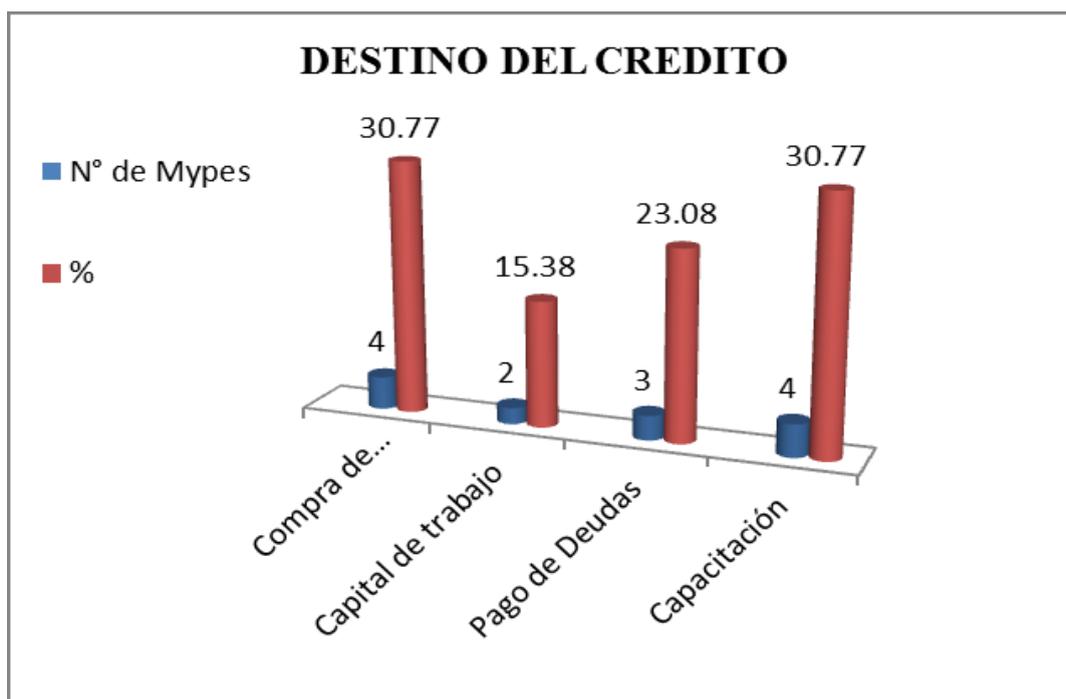
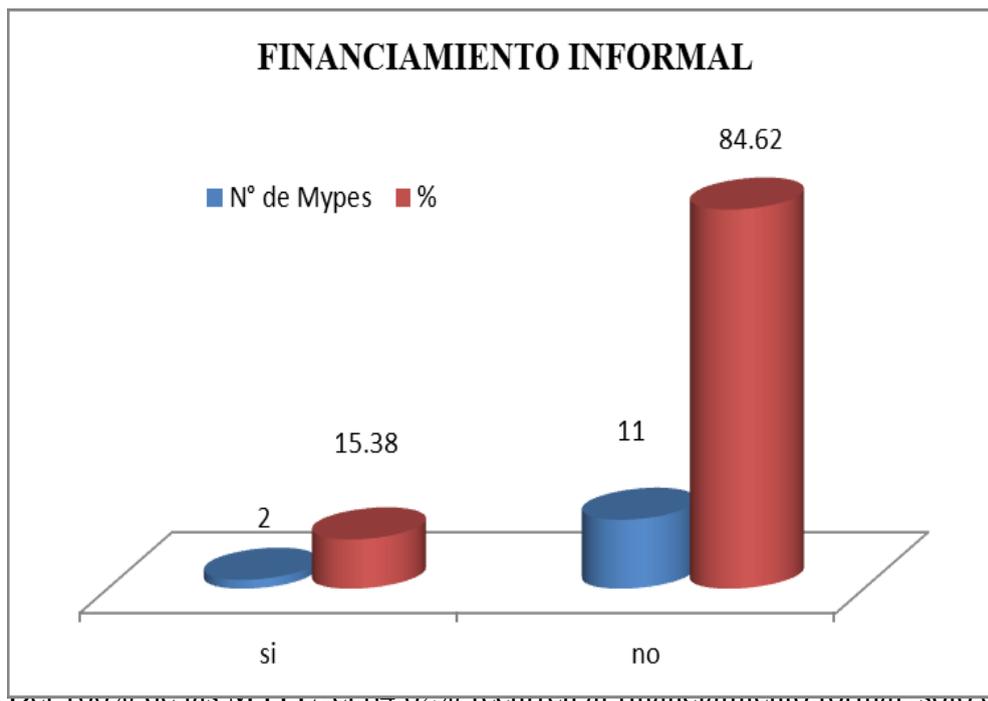


Figura 12. Destino del crédito obtenido

Interpretación:

Del 100% de las MYPE que solicitaron el crédito, el 30.77% destinaron invertir en la compra de activos, el 15.38% invirtieron en el capital de trabajo, el 23.08% para el Laque (2013) con respecto al financiamiento los empresarios manifestaron que el, 80% financian su actividad con préstamos con terceros y el 60% lo invirtió en el capital de trabajo así mismo Vargas (2013) respecto al financiamiento que el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local, por su parte Kong y Moreno (2014) hacen mención , 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.



Del 100% de las MYPES, el 84.62% recurren al financiamiento formal, solo el

15.38% recurren al financiamiento informal, a comparación con los demás estudios realizados como es el caso Mendo (2012), Rengifo (2011), Laque (2013) Vargas (2013) Tello (2014), Kong y Moreno (2014), Medina (2014), Benancio y Gonzales (2012), la mayoría de las micro y empresas no recurren al financiamiento informal.

Respecto de la capacitación

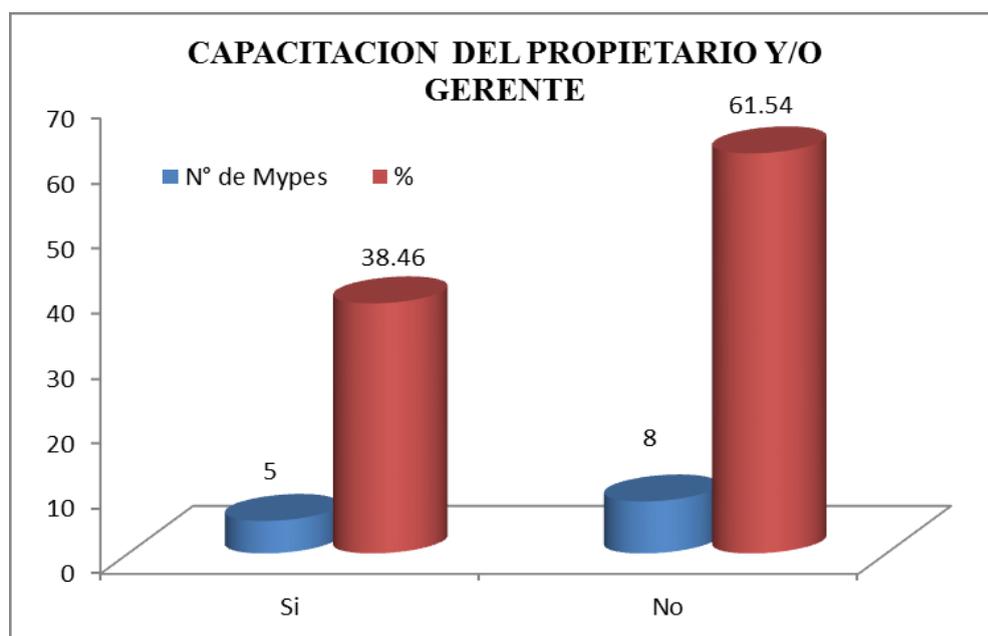


Figura 14. Capacitación del propietario o gerente en el año 2014

Interpretación:

Respecto a la capacitación recibida por el propietario y/o gerente, del total de las empresas encuestadas el 61.54% no ha recibido ninguna capacitación en el año 2014, y el 38.46% si se ha capacitado, concordando con los resultados obtenidos por Rengifo (2011) los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación, por su parte Laque (2013) el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento a préstamo el 13% no recibió capacitación y el 40% recibió dos cursos de capacitación. Vargas (2013) hace referencia respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y el 60% recibió solo un curso de capacitación.

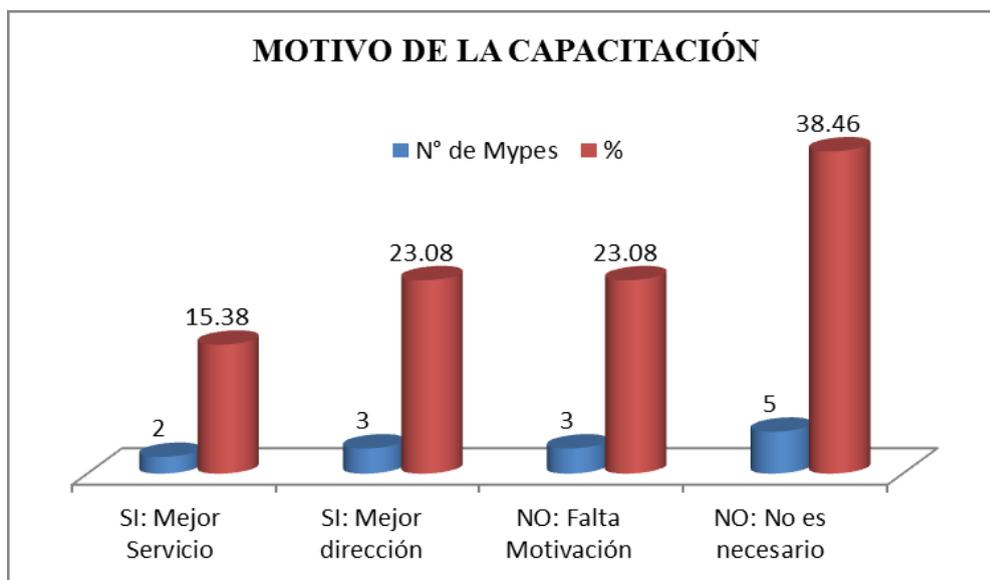


Figura 15. Motivos de capacitación del propietario o gerente en el año 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas el 15.38% se capacitaron para mejorar el servicio al cliente y 23.08% para tomar una mejor dirección de la empresa; de los que no se capacitaron el 38.46% indicaron que no era necesario y 23.08% por falta de motivación para capacitarse por su parte Rengifo (2011) manifiesta que el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, por su parte Vargas (2013) el 60% recibió solo un curso de capacitación, respecto a la rentabilidad, el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 70% que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas y el 80% afirma que su rentabilidad mejoro.

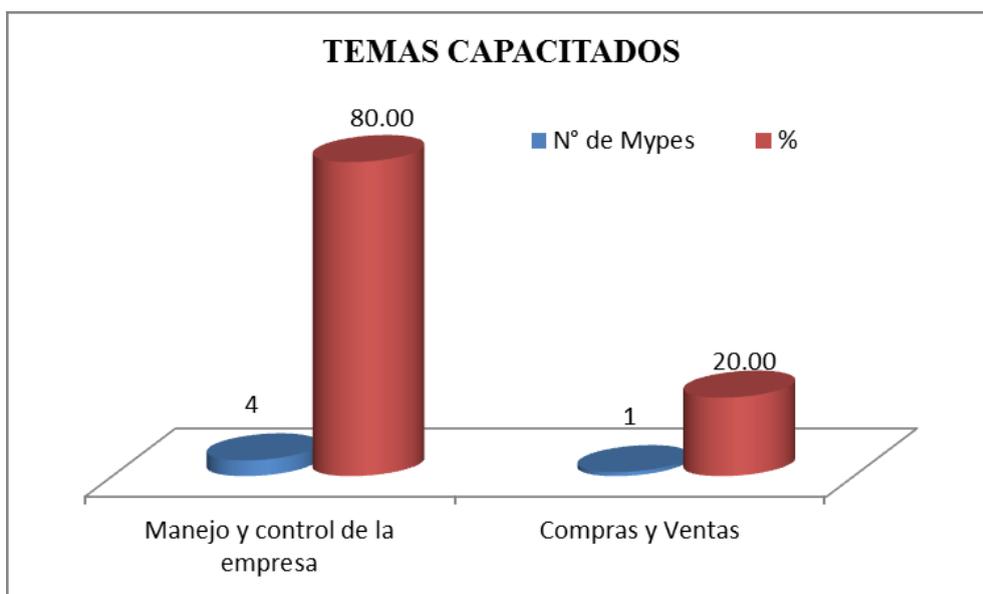


Figura 16. Temas en que se capacitación al propietario

Interpretación:

Del 100% de los propietarios o MYPE que se capacitaron el 80.00% realizó en temas de manejo y control de la empresa, el 20.00% en temas compras y ventas, como es en el caso de Kong y Moreno (2014) para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios.

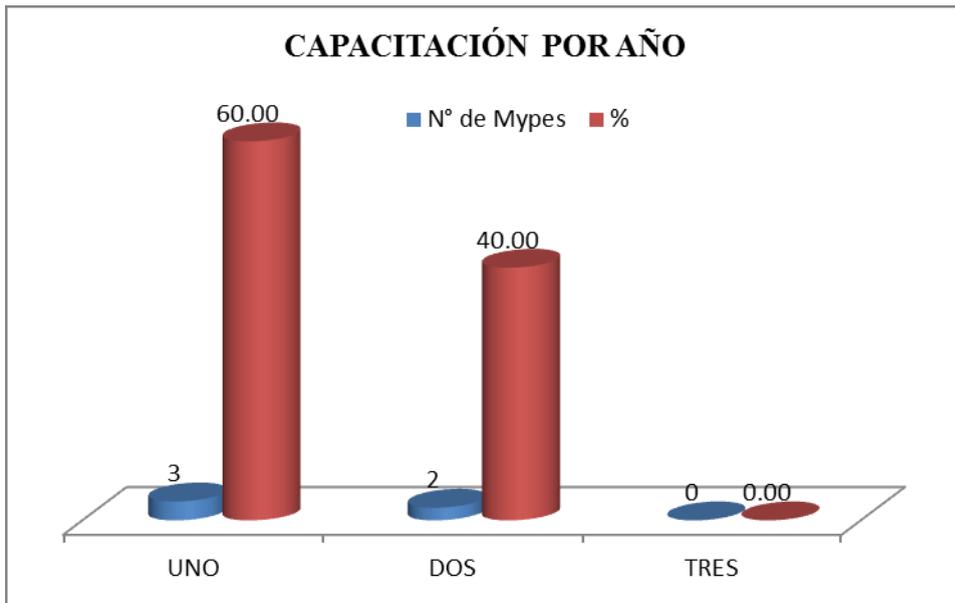
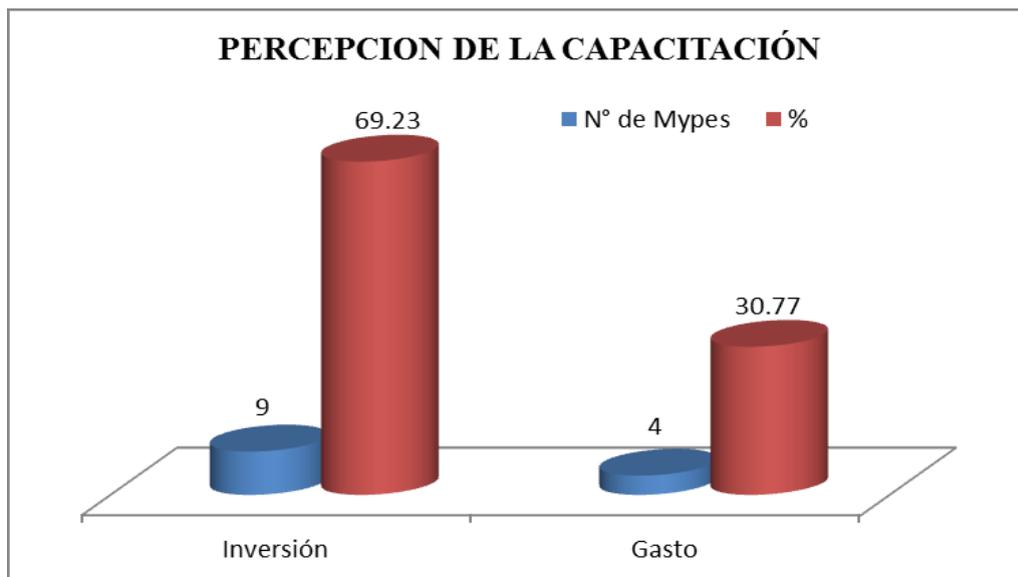


Figura 17. Frecuencia de capacitación por año

Interpretación:

Del 100% de los propietarios o MYPE capacitados el 60.00% realizó una vez al año y el 40.00% dos veces al año, ninguna empresa realizó de tres a más veces, a comparación con Rengifo (2011) los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación, por su parte Laque (2013) el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento a préstamo el 13% no recibió capacitación y el 40% recibió dos cursos de capacitación. Por su parte Vargas (2013) respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y el 60% recibió solo un curso de capacitación.



INTERPRETACIÓN:

Del 100% de las MYPE encuestadas el 69.23% consideran a la capacitación realizada como una inversión y 30.77% lo considera como un gasto para la empresa, a comparación con Rengifo (2011) los empresarios encuestados manifestaron que hay buena percepción de la capacitación obtenida, por su parte Laque (2013) el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento lo cual indica que hay buena percepción de capacitación. Por su parte Vargas (2013) respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y el 60% recibió solo un curso de capacitación, lo cual indica que si hay percepción de capacitación.

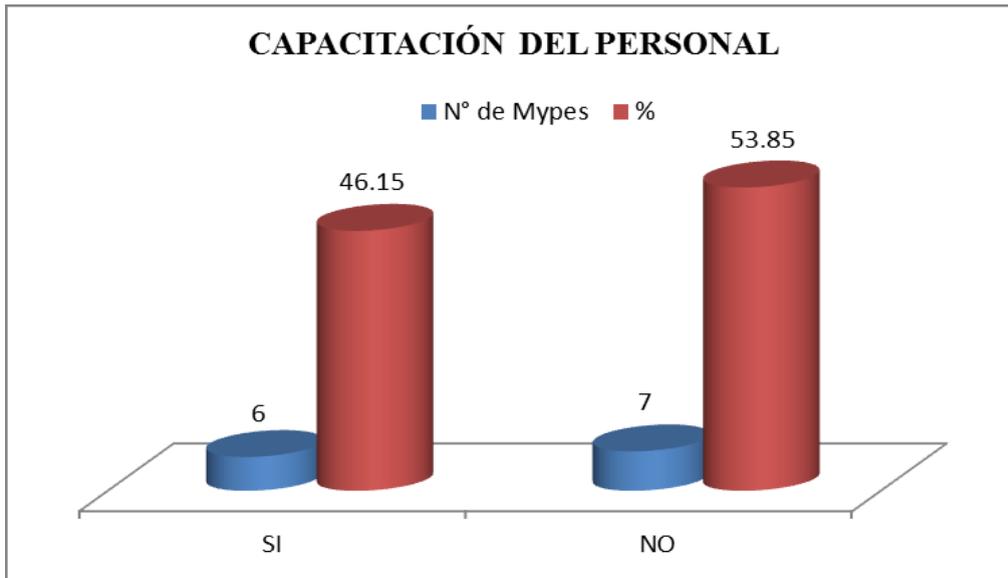


Figura 19. Capacitación al personal de la empresa en el año 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE el 53.85% no capacita a su personal, sólo el 46.15% de las MYPE capacitan a su personal para un mejor desempeño y rendimiento a comparación con Rengifo (2011) comenta el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, por su parte Vargas (2013) manifiesta que el 70% que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas. Por otro lado Sánchez (2012) respecto a la capacitación el 63% afirman haber recibido asesoramiento por parte de su analista de crédito antes del otorgamiento al préstamo y el 87% sustenta que la capacitación que recibieron sus trabajadores es una inversión.

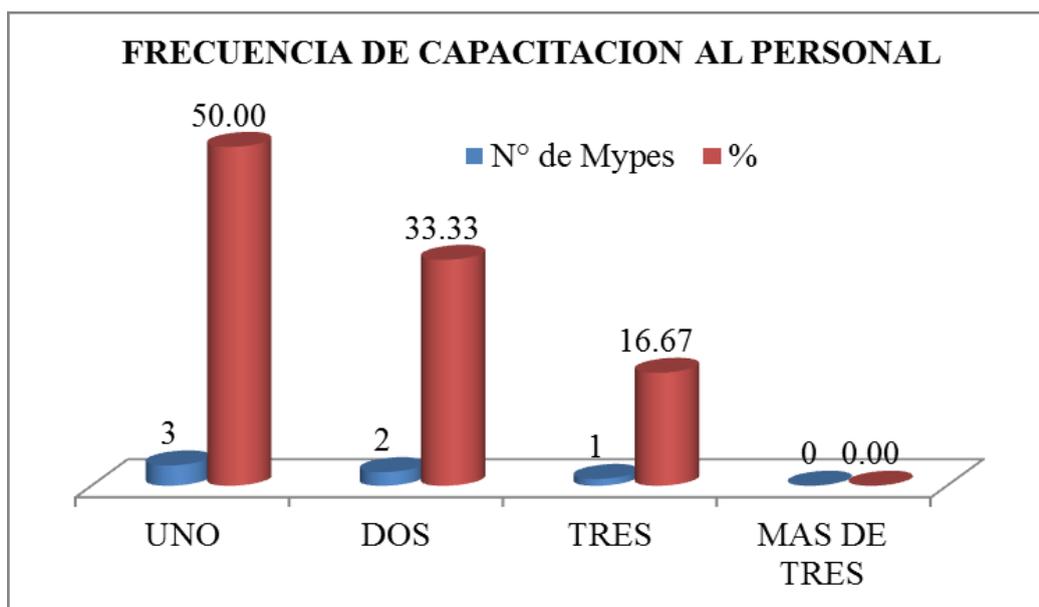


Figura 20. Frecuencia de capacitación al personal por año

Interpretación:

Del 100% de las MYPE el 5.00% capacitó a su personal una vez al año, el 33.33% capacitó dos veces al año y 16,67% capacitó tres veces al año; ninguna empresa capacitó más de tres veces al año a comparación con Rengifo (2011) los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación, por su parte Laque (2013) el 87% indica que si recibió capacitación antes del otorgamiento a préstamo el 13% no recibió capacitación y el 40% recibió dos cursos de capacitación. Por su parte Vargas (2013) respecto a la capacitación, manifestaron que el 60% no recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo el 40% si recibió capacitación antes del otorgamiento al préstamo y el 60% recibió solo un curso de capacitación.

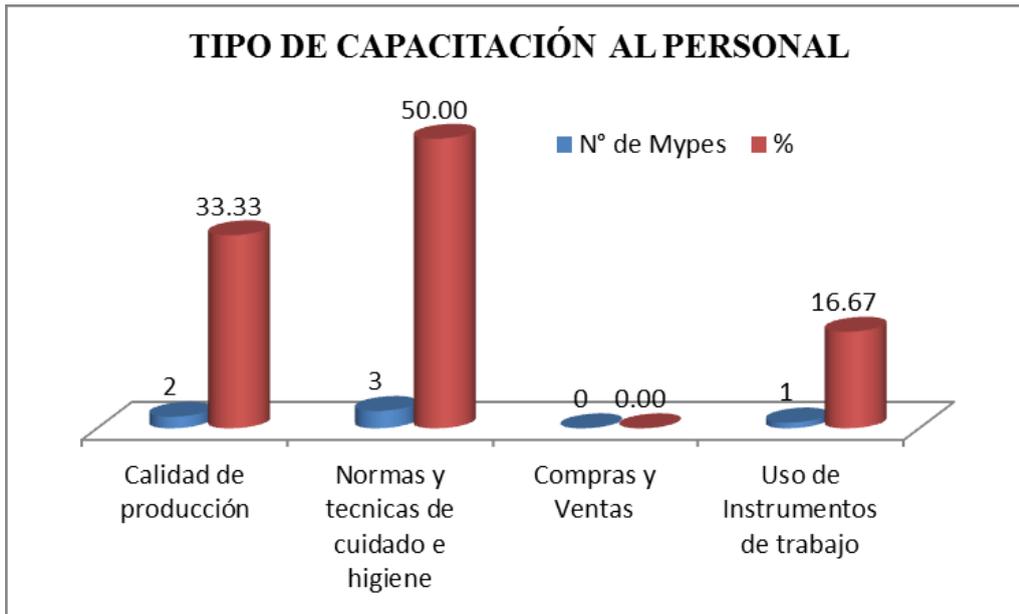


Figura 21. Temáticas de capacitación al personal

Interpretación:

Del 100% de las MYPE que capacitaron al personal el 33,33% se capacitaron en calidad de producción, el 50.00% en normas y técnicas de cuidado e higiene, el 16.67% en uso de instrumentos de trabajo, ha comparación con Gutiérrez (2013) referente a la capacitación: el 100% de los representantes legales si se capacitaron en los años 2009-2010 en un promedio de 2 capacitaciones, el 100% considera la capacitación como inversión. Por otro lado, sólo el 60% capacitó a sus trabajadores con un promedio de 2 capacitaciones en temas como: marketing y otros (relacionados directamente con el rubro del negocio), el 60% afirmó que la capacitación contribuyó a la mejora de la rentabilidad

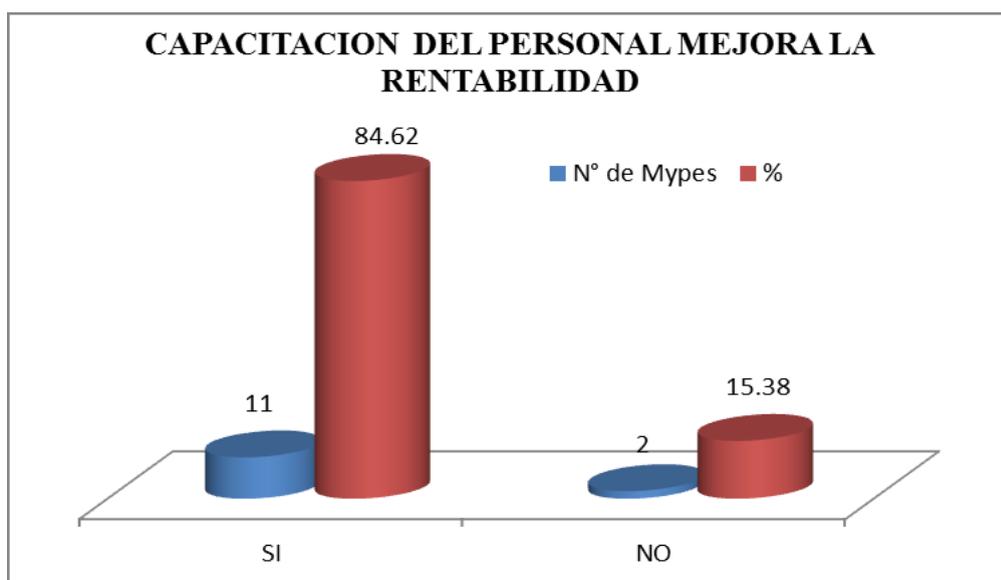


Figura 22. Percepción de la capacitación por el personal respecto a la rentabilidad de la empresa

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas 84.62% confirma que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa, sólo el 15.38% afirma lo contrario, hace referencia sobre este tema Gutiérrez (2013) referente a la capacitación: el 60% afirmó que la capacitación contribuyó a la mejora de la rentabilidad a su vez Guerrero (2013) el 78% del personal de las Mypes recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron e dos cursos de capacitación en este año mejorando su rentabilidad, por su parte Sevillano (2013) el 80% de las Mypes encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones

de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor porcentaje de ingresos económicos para las Mypes.

Respecto de la rentabilidad

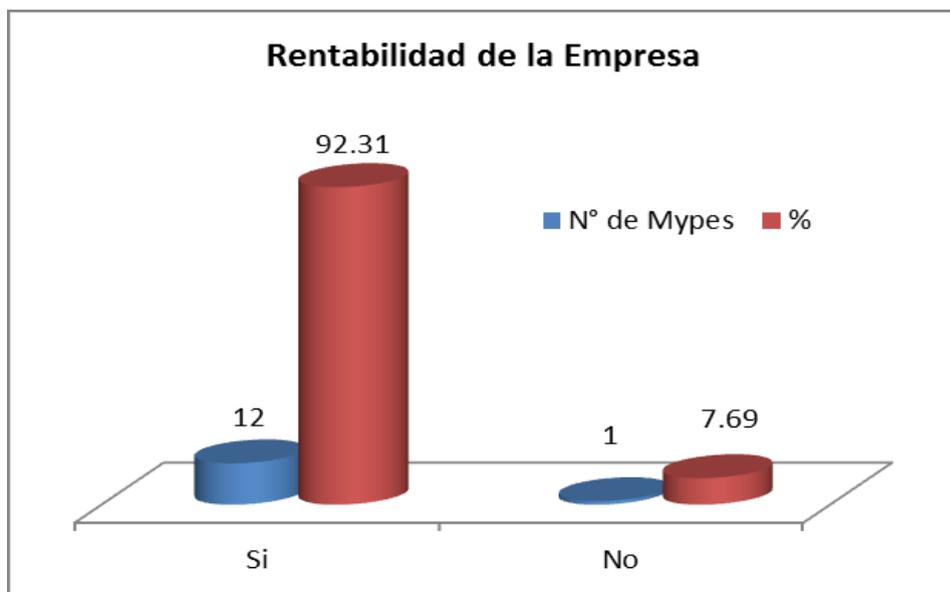


Figura 23. Incremento de rentabilidad de la empresa en el año 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas 92.31% obtuvo rentabilidad en el año 2014 y el 7.69% no obtuvo la rentabilidad esperada, estos resultados contrastan con los estudios realizados por Rengifo (2011) indica que el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años. Así mismo, de las MYPE encuestadas. Por su parte Domínguez (2014) cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados que verdaderamente el financiamiento mejoró su rentabilidad, también Cacha (2014) hace mención queda determinado el

financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector transporte rubro cargas pesadas en el distrito de Catac en el 2012.

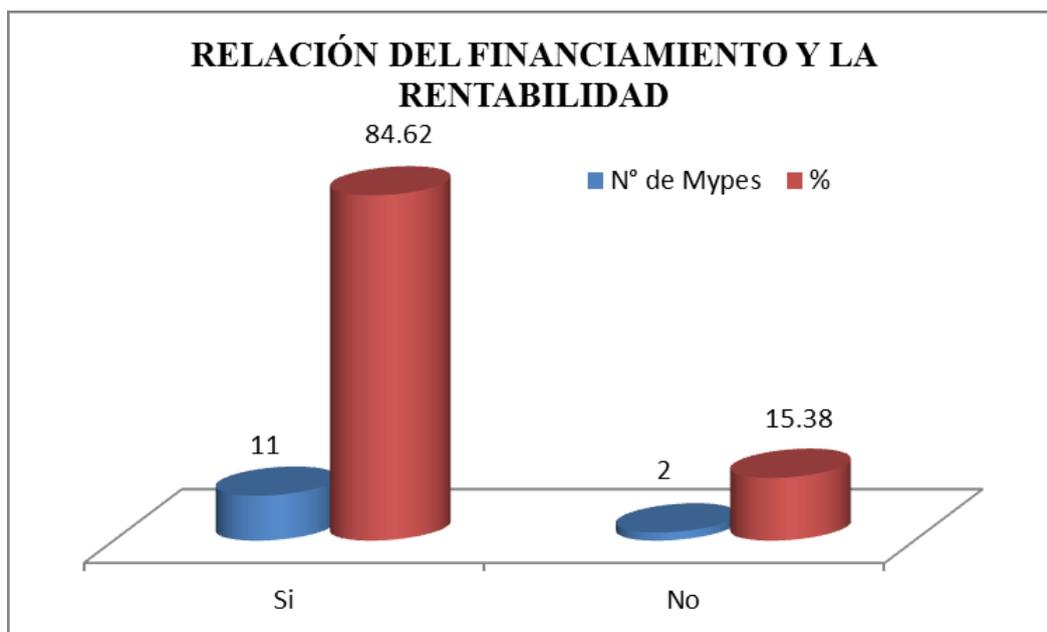


Figura 24. Incremento de rentabilidad de la empresa con el crédito obtenido

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas 84.62% indicaron que la rentabilidad de la empresa mejoró por el financiamiento obtenido y un 15.38% indicaron que no sólo obedece la rentabilidad a un crédito sino también de la capacidad instalada y dedicación al negocio, Rengifo (2011) indica que el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años. Así mismo, de las MYPE encuestadas. Por su parte Domínguez (2014) cuyos resultados muestran un 100% como respuestas de los encuestados que verdaderamente el financiamiento mejoró su

rentabilidad, también Cacha (2014) hace mención queda determinado el financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector transporte rubro cargas pesadas en el distrito de Catac en el 2012.

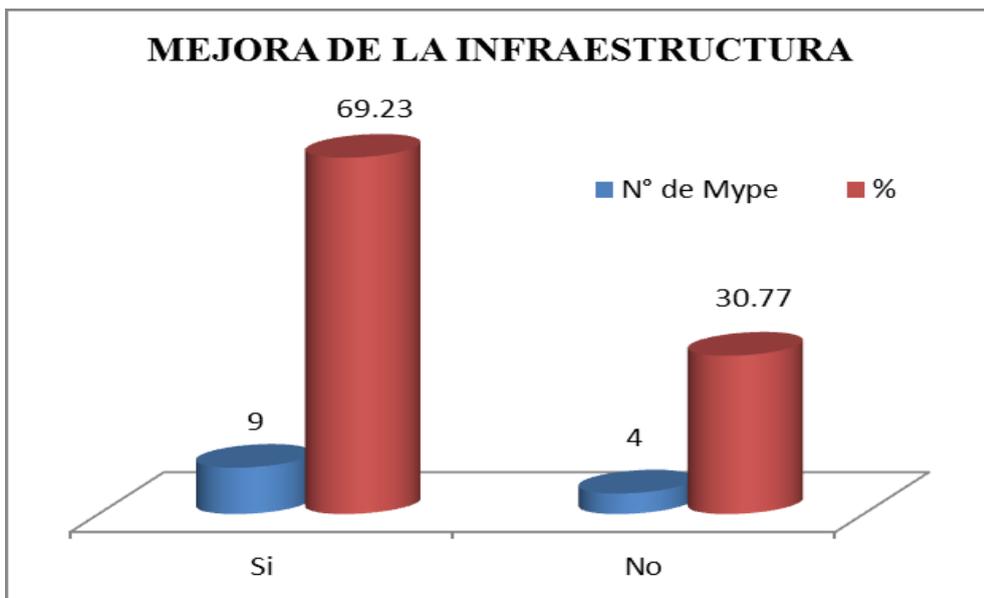


Figura 25. Ampliación de la infraestructura de la empresa en año 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas 69.23% realizó mejoras en su infraestructura, 30.77% indica que no realizaron mejoras en la infraestructura de la empresa, Rengifo (2011) 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

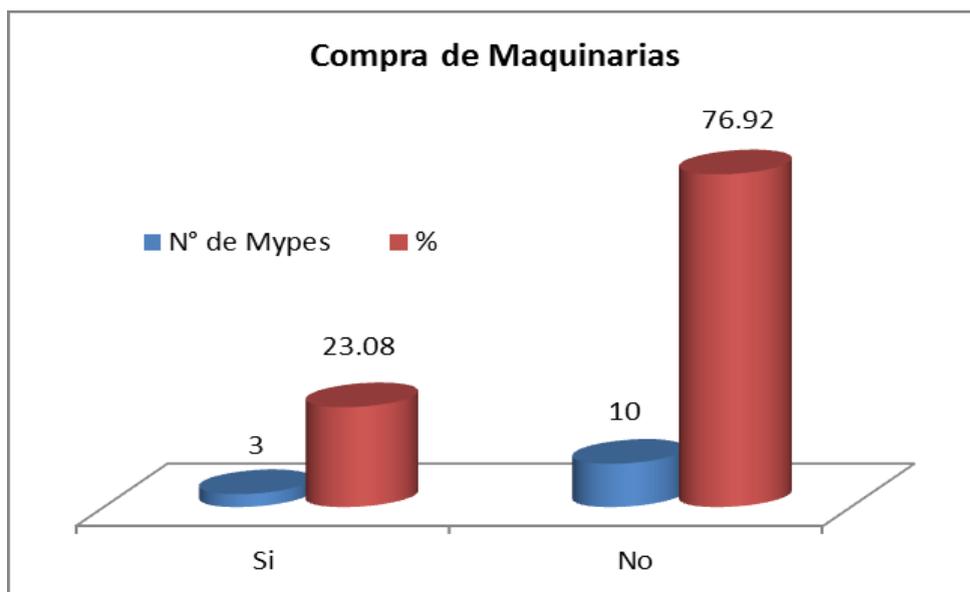


Figura 26. Adquisición de maquinaria en el año 2014

Interpretación:

Del 100% de las MYPE encuestadas el 23.08% adquirió maquinarias para la empresa en el año 2014, el 76.92% indica que no realizaron adquisiciones en el período de estudio, Rengifo (2011) el 69.23% realizó mejoras en su infraestructura a comparación con Reyna (2008) que el 33.3% para activos. Domínguez (2014) 50% del financiamiento lo utilizan como capital de trabajo, y un 25% en el mejoramiento del local de trabajo y el resto en activo fijo.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O
REPRESENTANTES DE LAS MYPES SECTOR SERVICIO, RUBRO
PROCESADORAS DE ALIMENTO DE LA PROVINCIA DE HUARAZ, 2014**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes sector servicio, procesadoras de alimento, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y
RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR SERVICIO, RUBRO
PROCESADORAS DE ALIMENTO DE LA PROVINCIA DE HUARAZ,**

2014. La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Encuestador: Figueroa Campó Sonia

Fecha:

I. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO (Dueño y/o R. legal)

1. Edad:

2. Sexo: Masculino ()

Femenino ()

3. Grado de instrucción:

Secundaria: Incompleta () Completa ()

Tecnico: Incompleta () Completa ()

Sup. Universitario: Incompleta () Completa ()

II. DE LA EMPRESA

1. Años de permanencia de actividad:.....

2. Formalidad de la Mype: Incompleta () Completa ()

3. Finalidad perseguida por la empresa

Generar Utilidades o ganancias ()

Dar empleo a familias ()

III. DEL FINANCIAMIENTO

SI ()

NO ()

2. ¿Cuál fue el motivo de la capacitación al propietario y/o gerente de la empresa?

SI: Mejor dirección de la empresa ()

SI: Para mejorar al servicio al cliente ()

NO: Por falta de motivación ()

NO: Porque no es necesario ()

3. ¿Cuáles fueron los temas de capacitación?

Manejo y control de la organización

Compras y ventas

Otros

4. Frecuencia de la capacitación

1 Vez ()

2 Veces ()

3 Veces ()

5. La capacitación dada por la empresa lo considera como:

Un gasto ()

Inversión ()

6. Se dan capacitaciones al personal de la empresa

SI ()

NO ()

7. ¿Con Qué frecuencia se da la capacitación al personal?

1 Vez ()

2 Veces ()

3 Veces ()

8. ¿Cuáles fueron los temas de capacitación al personal?

Calidad de producción

Manejo de correcto de los instrumentarios para la producción

Uso de instrumentos de trabajo para la inocuidad

9. Dan buenos resultados las capacitaciones al personal de la empresa

SI ()

NO ()

V. CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

1. ¿Incremento su rentabilidad en el año 2014?

SI ()

NO ()

2. ¿Incremento su rentabilidad con el crédito obtenido?

SI ()

NO ()

3. ¿Amplio su infraestructura para el año 2014?

SI ()

NO ()

4. ¿Adquirió maquinaria para su empresa en al año 2014?

SI ()

NO ()

