

**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 DEL SECTOR
COMERCIO –RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA DEPORTIVA PARA DAMAS Y
CABALLEROS DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2014.**

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

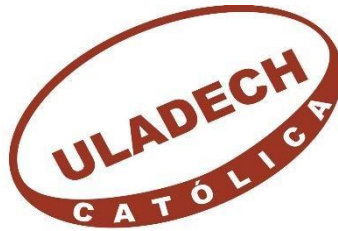
AUTORA:

BACH. FILOMENA ACOSTA FLORES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE –PERÚ
2016**



**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 DEL SECTOR
COMERCIO –RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA DEPORTIVA PARA DAMAS
Y CABALLEROS DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2014.**

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

AUTORA:

BACH. FILOMENA ACOSTA FLORES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE – PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL ISAAC EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia a mi padre Fidel acosta a mi madre Victoria flores a mis hermanos por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. Por último, a mis compañeros de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado y a mi asesor de tesis quién nos ayudó en todo momento

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres hermanos
a Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy
Cuidándome y dándome fortaleza para continuar en mi vida

A mis profesores de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
en especial al asesor Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco, por haberme
brindan su apoyo incondicional en los momentos más difíciles y por
haber compartido su sabio conocimiento en la realización del desarrollo
de mi tesis

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 14 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las MYPE:** El 80% de los representantes legales tienen 35 a 50 años de edad, el 58% son del sexo masculino el 20% del sexo femenino y el 20% no tienen instrucción superior universitaria: **Respecto a las características de las MYPE:** El 80% tienen una antigüedad de más de 5 años en la actividad empresarial (rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros). **Respecto al financiamiento:** El 20% recibieron el crédito solicitado del sistema bancario y el 80% de las MYPE encuestadas decidieron trabajar con capital propio: **Respecto a la capacitación:** El 100% de MYPE no capacitó a sus trabajadores, el 100% consideran a la capacitación como una inversión, el 100% consideran que la capacitación sí mejoró el rendimiento de sus empresas y el 100% de los representantes legales no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos: **Respecto a la rentabilidad:** El 100% de los microempresarios afirman que la rentabilidad sí mejoró en su empresa en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The research had as general objective: identify and describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the sector trade - item purchase / sale of sportswear for ladies and gentlemen of the District of Chimbote, 2014. The research was descriptive. For its realization was chosen a sample of 14 MSES who applied a questionnaire of 32 closed questions using the survey technique; obtaining the following results: on MSES entrepreneurs: 80% of legal representatives have to 50years of age 35, 58% are male, 20% female and 20% do not have university higher instruction: characteristics of MSES: 80% have more than 5 years in business (business purchase/sale of sportswear for ladies and gentlemen). With respect to financing: 20% got the Sun provision of the non-banking system and 80% of MSES surveyed decided to work with own capital: on training: MYPE 100% not trained its workers, training as an investment is considered 100%, 100% consider that the training improved if the performance of their companies and 100% legal representatives did not receive training prior to the granting of credits : With respect to profitability: 100% micro-entrepreneurs claim that profitability if it improved on his company in recent years.

Keywords: funding, training, profitability, MYPE.

CONTENIDO

TITULO	i
CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	18
2.1 Antecedentes:.....	18
2.1.1 internacionales	18
2.1.2 Nacionales.....	21
2.1.3 Regionales.....	26
2.1.4 Locales	28
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 Teorías del financiamiento:	32
2.2.2 Teorías de la capacitación:.....	37
2.2.3 Teorías de la rentabilidad:.....	39
2.3 Marco conceptual:.....	40
2.3.1 Definiciones de financiamiento:	40
2.3.2 Definiciones de capacitación:	41
2.3.3 Definiciones de rentabilidad:	43

2.3.4 Definiciones de micro y pequeñas empresas	44
III. METODOLOGÍA.....	46
3.1 Diseño de la investigación	46
3.2. Población y muestra.....	46
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	47
3.4 Técnicas e instrumentos.....	52
3.5 Plan de análisis.....	52
3.6 Matriz de consistencia.....	52
3.7 Principios éticos.....	52
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	53
4.1 Resultados:.....	53
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:	53
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:	54
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:	55
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4:.....	57
4.1.5 Respecto al objetivo específico 5:	58
4.2 Análisis de los resultados:.....	59
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	59
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2:.....	60
4.2.3 Respecto objetivo específico 3:	60
4.2.4. Respecto al objetivo específico 4:.....	61
4.2.5. Respecto al objetivo específico 5:.....	62
V. CONCLUSIONES:.....	63
5.1. Respecto al objetivo específico 1:	63
5.2. Respecto al objetivo específico 2:	63
5.3. Respecto al objetivo específico 3:.....	63
5.4 Respecto al objetivo específico 4:	63
5.5 Respecto al objetivo específico 5:	64
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	66

6.1 Referencias bibliográficas:	66
6.2. Anexos	72
6.2.1. Anexo 01: Matriz de consistencia.....	72
6.2.2 Anexo 02: Cuestionario aplicado a las MYPE:.....	73
6.2.3 Anexo 03: Tablas de resultados de la aplicación del cuestionario.....	76

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 0 1.....	53
CUADRO 0 2.....	54
CUADRO 0 3.....	55
CUADRO 0 4.....	57
CUADRO 0 5.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	76
Tabla 2	77
Tabla 3	78
Tabla 4	79
Tabla 5	80
Tabla 6	81
Tabla 7	82
Tabla 8	83
Tabla 9	84
Tabla 10	85
Tabla 11	86
Tabla 12	87
Tabla 13	88
Tabla 14	89
Tabla 15	90
Tabla 16	91

Tabla 17	92
Tabla 18	93
Tabla 19	94
Tabla 20	95
Tabla 21	96
Tabla 22	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1	76
Grafico 2	77
Grafico 3	78
Grafico 4	79
Grafico 5	80
Grafico 6	81
Grafico 7	82
Grafico 8	83
Grafico 9	84
Grafico 10	85
Grafico 11	86
Grafico 12	87
Grafico 13	88
Grafico 14	89
Grafico 15	90
Grafico 16	91
Grafico 17	92
Grafico 18	93
Grafico 19	94
Grafico 20	95
Grafico 21	96
Grafico 22	97

I. INTRODUCCIÓN

El nacimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que han decidido crear sus propias fuentes de ingresos, debido a que el estado peruano y las grandes empresas nacionales e internacionales generan pocos puestos de trabajo debido a eso es que se comienzan a crear las Mypes, muchas de ellas son informales debido a la falta de supervisión del estado, visto a la necesidad de trabajo es que se crean las pequeñas empresas con sus propios capitales o financieras que apoyan al desarrollo de los emprendedores y forjadores de nuestro país. Para generar puestos de trabajos y así poder tener un mejor ingreso económico para la población y sus propias familias **(Gilberto, 2009)**.

En la necesidad de la aplicación de normas internacionales de información financiera para PYME, dicen que no existe armonización de concepto PYME en el mundo, dicen que son distintas tanto por número de trabajadores, ventas, activos, asimismo que en el Perú la definición de PYME en MYPE y que varía entre la ley y el sistema financiero, además se categorizan en Perú en base a su régimen que puede ser especial o general **(Gilberto, 2009)**.

La Micro y Pequeña Empresa es una unidad de producción, que se encuentra conformada por la organización y coordinación entre el capital y el trabajo, asimismo que busca un beneficio por su comercialización de productos y también prestación de servicios, también las clasifica como industriales, comerciales y de servicios tanto para las pequeñas y medianas empresas. Entre las características de la MYPE tiene poca especialización con respecto al financiamiento, capacitación o en la administración, que nos les permitirá tener posición en el mercado **(Vargas, 2005)**.

Asimismo, las micro y pequeñas empresas son unidades económicas que se caracterizan por su inestabilidad, tienen muy baja productividad, operan debajo del costo, los ingresos que generan resultan insuficientes para los propietarios y trabajadores; otra característica es la informalidad, es decir no cuentan con registros tributarios, laborales y municipales; generan empleo, pero éstos no son adecuados porque los trabajadores no cuentan con los beneficios laborales de acuerdo a ley, para esto urge y es necesario la supervisión del estado peruano a través de la SUNAT, dicho ente no cumple con la supervisión necesaria, también se caracteriza por sus números de trabajadores que la microempresa abarca de 01 a 10 trabajadores y la pequeña empresa abarca de 1 a 100 trabajadores, y los niveles de ventas que la microempresa es considerada hasta las 150 UIT y la pequeña empresa es a partir del monto de 150 UIT hasta 1700 UIT, queda en consideración que el número de trabajadores de las MYPE se toma en cuenta a todos los trabajadores que tenga relación laboral con la empresa, cualquiera sea la modalidad prevista en las normas laborales (**Meléndez, 2008**).

El problema histórico de la Mypes es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de garantías; por falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, en el ámbito del financiamiento y capacitación, es por ello que las Mypes no tienen el menor incentivo para formalizar su negocios; asimismo, no tienen el apoyo necesario del Estado, por ello, se ha avanzado muy poco en la formalización. Otra debilidad que presentan las Mypes, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras (**Villarán, 2009**).

A nivel internacional, las micro y pequeñas empresas vienen tomando mayor posición a nivel mundial. Así mismo, en el continente europeo las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan mayor motivación, e innovación en la promoción de la competitividad y el empleo.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al apoyo que se brinda a las MYPES, por ello existen fondos y programas especiales que les permite fortalecer el mejoramiento del acceso de las MYPE a los mercados y aumentar su potencial de crecimiento económico **(González, 2013)**.

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas y economía que nacen de los gobiernos a favor de las Mypes. Por ejemplo, en Europa como en Estados Unidos buscan transformar las **Pymes** de sus países en empresas intensivas. EE.UU. ha sido uno de los primeros en reconocer el enorme potencial de las Pymes para dar mayor impulso al sector manufacturero como contribuyente activo de la producción y crecimiento económico de su país. Repotenciar el sector manufacturero a través de la aceleración de la innovación de procesos y productos, y el desarrollo de nuevas competencias tecnológicas en un esfuerzo concertado entre los gobiernos internacionales, nacionales y locales, tienen como finalidad de transformar las Mypes en tradicionales, Así mismo Chile, Brasil son los países que cuentan con más micro y pequeñas empresa incluyendo los trabajadores por cuenta propia. Aproximadamente la mitad de ellos son informales De acuerdo con el informe del Banco mundial, Chile es el país con menor informalidad **(Gilberto, 2000)**.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las Mypes y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al desarrollo de este importante sector empresarial Sin embargo, en los últimos tiempos, las Mypes en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico. Así mismo las micro y pequeñas empresas, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo en Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado más del 75% de peruanos trabajan en una Mypes debido estas pequeñas unidades económicas motivó a los emprendedores a crear sus propios fuentes de ingreso es fundamental para la subsistencia familiar **(Villarán, 2009)**.

Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios han mejorado en los últimos seis años y les permite tener una mejor rentabilidad en dichas entidades (**Microscopio Global, 2012**).

Asimismo, actualmente las micro y pequeñas empresas de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitaciones son en mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial (**Aldea, 2011**).

En Chimbote donde hemos desarrollado el estudio existen varios establecimientos de negocios conocidos como Mypes dedicados al comercio de compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros; sin embargo, se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento de terceros, si están conformes con el tipo de el interés que pagan por los créditos recibidos, si dichas Mypes capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en los últimos años. , entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, 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 del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito Chimbote, 2014?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de ropa deportivas para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014.

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.
4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.

La investigación se justifica porque permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote. La investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, capacitación y cómo perciben la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Como estudiantes y futuros profesionales, al realizar este tipo de investigaciones nos permitirá involucrarnos y desarrollar nuestras habilidades,

generando actitudes positivas hacia en la investigación; que a la larga nos servirá en nuestro desarrollo profesional.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Flores (2008) en su trabajo de investigación sobre: las micro y pequeñas empresas en España, establece que a nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto. La pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de su país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales; así en la Europa antigua tienen su inicio en las micro y pequeñas empresas. Así por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

Sarmiento (2006) en su trabajo de investigación sobre: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Recinos (2011) en su trabajo de investigación sobre: “El apoyo del estado a las Micro y Pequeñas Empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador. Cuyo objetivo general fue: Realizar una valoración a nivel intermedio de los alcances, satisfacción y el impacto que ha tenido en los beneficiados, las limitantes y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios productores

de calzado del departamento de San Vicente, con el programa estatal de dotación de paquetes escolares. La metodología de la investigación fue: no experimental, cuantitativo y descriptiva. Llegó a los siguiente resultados: Durante épocas de crisis, las Mypes llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios Así mismo, se estableció que en El Salvador las MYPES son un factor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado. Un 72% de las microempresas son “cuenta propia”, lo que limita sus posibilidades de acceso recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual.

Vizcarra (2009) en su trabajo de investigación: impacto de la capacitación para las Mypes del mundo en Santo Domingo de la República Dominicana. Nos dice que la capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. La pequeña y micro empresa que lo adopte generará un valor agregado Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio, y por último con respecto a la gestión de calidad.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de Investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos de la Región Ancash, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Prado (2010) en su tesis para obtener el grado académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título fue: “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra en la Ciudad de Lima -Perú”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas de textil y confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú. Finalmente, recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuándo endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable. Y es que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad.

Romero (2013) en su trabajo de investigación titulado: Principales características del financiamiento , capacitación de las MYPES del sector comercio- rubro compra/ venta de ropa para adultos del distrito de Huacho-Perú 2013, teniendo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento , capacitación de las Mypes del sector comercio- rubro compra/ venta de ropa para adultos del distrito de Huacho, 2013, llegando a las siguientes conclusiones: **Respecto al financiamiento:** El 80% financian su actividad con fondos propios y el 20% lo hacen con fondos de entidades no bancarias Cajas Trujillo pagando un tasa de interes 25% mensual indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito **Respecto a la capacitación:** El 70% (8) no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamo y el 67% (10) no recibió capacitación. El 10% (3) sí han recibido más de un curso de capacitación, y el El 87% (13) consideran que la capacitación es una inversión y el 13% (2) consideran que no lo es. El 47% (7) considera que la capacitación es relevante para sus empresas, 53% (8) no precisan. El 13% (2) lo hicieron en manejo eficiente del microcrédito y el 80% (12) en servicio al cliente.

Trujillo (2010) en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa - Perú llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% delos empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la Universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 20% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio b) El 55% delas MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 20% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue

oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 20% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) Los 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que sí mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de

capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las MYPE encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) Los 75% de los representantes legales de las MYPE encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Hernández (2008) en su tesis para obtener el título de contador cuyo título fue: Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio de la localidad de Huancavelica – Perú. Dice que el financiamiento es considerado como el conjunto de recursos monetario financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito, o cualquier otro documento pagadero a plazo. El acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social las micro y pequeñas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales solo cuando existe la disponibilidad de productos y

servicios financieros diseñados de acuerdo con sus necesidades. Sin embargo, la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad, las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, además de generar otros problemas como la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo. Este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las micro finanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios.

Gonzales (2013, citado por Díaz, 2014) en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización, rentabilidad y financiamiento de las Mypes sector comercio rubro útiles escolares del centro de Trujillo - Perú año 2013”, ha llegado a las siguientes conclusiones: Con respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que el 80% de los encuestados son adultos de los cuales el 50% tienen secundaria completa y el 10% no concluyeron sus estudios superiores. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio afirman que el 100% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. **Con respecto al Financiamiento:** los empresarios encuestados manifestaron que el 75 % financia su actividad económica con sus propios ingresos 5% lo invierte en mejorar su local y el 20% en compras de mercadería. **Con respecto a la Rentabilidad:** el 90% afirman que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y le permitió salir adelante, el 80% comenta que la capacitación que recibieron los empresarios, trabajadores ayudo a mejorar la rentabilidad de las empresas.

Díaz (2014) en su trabajo de investigación sobre: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Lajas- Chota-Cajamarca - Perú ha llegado a las siguientes conclusiones: En cuanto a las características de los empresarios: el 80% de representantes son adultos, el 90% son de sexo masculino, el 60% tienen secundaria

completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes: el 50% indican que tiene más de 10 años de dedicación en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: el 70% financian su actividad económica con financiamiento propio. Respecto a la capacitación: el 100% no recibió capacitación sobre el otorgamiento de préstamo. Respecto a la rentabilidad: el 100% indicaron que son rentables y que ha mejorado en los dos últimos años su rentabilidad

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad de la Región Ancash, menos de la Provincia de Santa; relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Alva (2010-2011) en su trabajo de investigación sobre: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de la ciudad de Huaraz -Ancash. Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio –rubro distribuidora de útiles de oficina de la Ciudad de Huaraz periodo 2010-2011. Metodología de la investigación fue no experimental, transversal y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados. **Respecto a los empresarios:** El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 35a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 20% tiene universidad completa; **Respecto a las características de las Mypes:** El 82% tienen 1a5 años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; **Respecto al financiamiento:** el 80% manifestó que su financiamiento es con capital propio 20% manifestaron que financian su negocio por intermedio de las Cajas Municipales así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ; **Respecto a la capacitación:** El 75% no recibieron capacitación antes del crédito

recibido, el 50% recibió capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; **Respecto a la rentabilidad:** El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Falcón (2010) en su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta electrodomésticos. Callejón de Huaylas Ancash - Perú periodo 2010. Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ventas de electrodomésticos del. Callejón de Huaylas Ancash – Perú. Metodología de investigación fue no experimental y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mype encuestadas fue de 35 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mype del sector comercio estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro comercio ha llegado a las siguientes conclusiones: d) En cuanto a las características de los empresarios: el 80% de representantes son adultos, el 90% son de sexo masculino, el 60% tienen secundaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes: el 50% indican que tiene más de 6 años de dedicación en la actividad empresarial. **Respecto al financiamiento:** el 70% financian su actividad económica con financiamiento propio los créditos recibidos por las Mype estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: compra de mercaderías , capital de trabajo y activos fijos. El 60% de las Mype encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mype. **Respecto a la capacitación:** el 100% no recibió capacitación sobre el otorgamiento de préstamo.

Respecto a la rentabilidad: el 30% indicaron que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en la Provincia de Santa, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Centuria (2013) en su investigación sobre: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - compraventa de ropa deportiva para damas y caballeros en el Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote - Perú periodo 2013”.Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro compraventa de ropa deportiva para damas en el centro comercial espinar del distrito de Chimbote, periodo 2013”. La metodología de la investigación fue: investigación fue no experimental, cuantitativo y descriptiva: Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a las Mypes:** El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de compra venta más de 5 años. El 100% de las Mypes encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores. El 40% tienen capital ajeno y el 60% tiene capital propio. El 40% creó el negocio con el fin de solventar gastos de la familia, el 20% generar ganancias, el 20% dar empleos a sus familiares y el 20% para convertirse en empresario. **Respecto a los empresarios:** De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 32 -50 años. El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y los 40% de representante legales son del sexo masculino. El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción Superior universitaria. **Respecto al financiamiento:** En el año 2011 el 25% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como

capital de trabajo. El 100% **Respecto a la Rentabilidad** de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10% - 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30% - 50%. **Respecto a la capacitación:** El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 70% de los microempresarios encuestados no recibieron algún tipo de capacitación. El 60 de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión. El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para la empresa, y el 20% manifestó que no. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido

Mejía (2011) en su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa de la ciudad de Chimbote-Perú período 2011. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro venta de ropa periodo 2011. La metodología de la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió a una muestra poblacional de 5 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 100% su edad fluctúa entre los 32 a 50 años. b) El 60% son de sexo masculino y el 40% sexo femenino. c) El 40% tiene grado de instrucción secundaria completa. d) El 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial. e) El 60% posee

dos trabajadores permanentes. f) El 60% tienen un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 20% de encuestados recibieron financiamiento de entidades, bancarias, No Comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA pagando una tasa de interés 25% mensual b) El 30% que recibieron créditos en los años 2010 y 2011 lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local. **Respecto a la capacitación:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 67% de su personal sí recibió capacitación. b) El 100% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación sí es una inversión. **Respecto a la rentabilidad:** a) El 20% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas. b) El 10% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.

Tocas (2012) en su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote - Perú periodo 2011 – 2012. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011 - 2012. La metodología de la investigación fue: investigación descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 Mypes, de una población de 33 empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 66.67% tiene más de 5 años de experiencia. b) El 53.33% tiene instrucción secundaria completa. c) El 66.7% tienen más de 03 años en la actividad empresarial. **Respecto a la capacitación:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 73.33% sí recibió capacitación. b) El 76.92% la capacitación es por cuenta de la empresa. **Respecto al financiamiento:** a) Los empresarios encuestados manifestaron que el 25% financia su actividad con entidades financieras. b) El 91% lo invirtió en

mercaderías. **Respecto a la Rentabilidad:** a) El 10% afirmó que la si rentabilidad en los dos últimos años.

Reyna (2007) en su investigación sobre: la incidencia del financiamiento y la capacitación de la micro y pequeña empresas del sector comercio de estaciones de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote - Perú sostiene que la investigación fue no experimental, cuantitativo y descriptiva: Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a las Mypes:** El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de compra venta más de 6 años. El 100% de las Mypes encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores. El 60% tienen capital ajeno y el 40% tiene capital propio. El 40% creó el negocio con el fin de solventar gastos de la familia, el 20% generar ganancias, el 20% dar empleos a sus familiares y el 20% para convertirse en empresario. **Respecto a los empresarios:** De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años. El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y los 40% de representante legales son de sexo masculino. El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción Superior universitaria. **Respecto al financiamiento:** En el año 2011 el 76% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. El 100% **Respecto a la Rentabilidad** de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%. **Respecto a la capacitación:** El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 70% de los microempresarios encuestados no recibieron algún tipo de capacitación El 60 de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión. El 80% de los microempresarios

encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para la empresa, y el 20% manifestó que no. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de actividades en particular. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y que les permita a los micro empresarios desarrollarse en el mercado. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus actividades comerciales es fundamental el uso del financiamiento en las empresas incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad y así poder expandirse y obtener una buena rentabilidad **(Financiamiento pre inversión, 2011)**

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos", considero que el objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento **(Wikipedia, 2014)**.

Así mismo, cuando hablamos de financiamiento que deben de solicitar las empresas, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Quizá, si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre la estructura del financiamiento en las empresas con la Deuda y Capital. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, así mismo en el mundo de las micro finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente la tasa de interés es mayor debido a que el sector MYPES muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras (Silupú, 2013).

La teoría tradicional de la estructura financier

Durand, (1952): “La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO”. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN, Publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M.

Brealey y Myers (1993): “Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. Parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones”.

Proposición I

Brealey y Myers (1993): Afirman que “Valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financier”.

Proposición II

Brealey y Myers (1993): Afirman “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya”.

Proposición III

Brealey y Myers (1993): Afirma que “la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al

costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Fernández,2003**).

Los ahorros personales

Centty (2003). “Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio”. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

Los amigos y los parientes:

Vidal (2007): “Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin interés a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones”.

Bancos y uniones de crédito

Cinturia (2013). “Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada”.

Las empresas de capital de inversion

Club Planeta (2011): “Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés

parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo”. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

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

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir. El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

Arrendamiento Financiero

Financiamiento largo plazo (2011): “Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las

necesidades de cada una de las partes”. Es por ello que, en nuestros países existe gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones se clasifican como:

a) Instituciones financieras privadas: 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) Instituciones financieras públicas: Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

c) Entidades financieras: Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos las ONG internacionales nacionales (**Pérez y Capillo, 2011**).

2.2.2 Teorías de la capacitación:

Sutton (2001), Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico.

Jaureguiberry (2010), indica que la capacitación es un proceso que posibilita ciertos conocimientos en la personas, tanto como en las organizaciones, es una herramienta que posibilita el aprendizaje y contribuye en el accionar del personal de la empresa. Sirve para obtener nuevos conocimientos para poder ofrecer un mejor servicio en la empresa u organización, puede ser capacitado por un superior de la empresa o una organización que se encuentra especializada en el tema. Entre ellos podemos ver los principios de investigación que son la participación, la responsabilidad, la actitud de investigación,

el espíritu crítico, la gestión cooperativa y la capacidad para el aprendizaje y la evaluación.

Emprende PYME (2008), va dejando atrás la vigencia de esta teoría y nos dice que la importancia que se ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, asimismo es un conjunto de actividades orientadas al mejoramiento del personal tanto en recursos humanos como en la logística, que da una amplia gama de conocimientos, aptitudes, y habilidades nuevas a los empleados para que puedan desarrollar de manera eficiente sus labores.

Emprende PYME (2008) sostiene que la capacitación es el conjunto de medios que organiza de acuerdo a un plan, para lograr destreza, valores y conocimientos que permitan a la persona desarrollar trabajos o tareas específicas como por ejemplo: Puede capacitarse a una persona que no es médico en que aprenda primeros auxilios o que pueda capacitarse a un médico cirujano en una técnica de quirúrgica en particular que hasta la fecha no haya practicado, en la actualidad es muy común que los cursos de capacitación empresarial sirven para que los trabajadores puedan desarrollar las nuevas habilidades y conocimientos en su ambiente de trabajo. Los autores afirman que las teorías de capacitación laboral. Describiendo que la capacitación proporcionada por el empleador es una de las teóricas desarrolladas en la economía laboral en las últimas décadas. Asimismo, la teoría predominante es la teoría del capital humano que contiene varias variantes. La teoría del capital humano, es una nueva concepción de desarrollo humano, la que explica también Gary Stanley Becker en el libro capital humano publicado en 1964. Que en esencia considera que la formación e inversión, se realizan con el fin de incrementar la productividad y los ingresos, y que el agente económico (individuo) tome decisiones de seguir estudiando con el fin de obtener beneficios económicos en el futuro. Asimismo, sostiene que la teoría de las inversiones en capital humano, establece en cuanto a las inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteado por el pionero Becker (1964). Esta teoría explica aspectos de la vida de las personas, y que con el tiempo transcurrido ha tomado una

evolución que se centra en las decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. Esta teoría demuestra la importancia de la inversión entre el empleador y los trabajadores, que a su vez lleva a generar mayor productividad de trabajo, pero para poder lograrlo se genera un costo de inversión en capital humano la cual producirá a su vez tasas de retornos (**Chacaltana,2005**).

2.2.3 Teorías de la rentabilidad:

Ferruz (2000). La rentabilidad “es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad”.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}} \times 100$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del Ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Rentabilidad financier: La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente.

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Resultados netos}} \times 100$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de Resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones de financiamiento

Pérez & Campillo (2011). El financiamiento “es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional que depende de lo que ambas partes hayan acordado”. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado generando (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el

cobro del mismo. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado que genera (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Así mis el financiamiento es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital o capital de trabajo que la empresa necesita para el cumplimiento de sus objetivos. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa, también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas respectivamente (**Domínguez, 2005**).

Rodríguez (2008) el financiamiento consiste en “la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personal, bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios”.

2.3.2 Definiciones de capacitación:

Chiavenato (2007): “El proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz”. Del mismo modo la capacitación es el proceso educativo a cort

plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos. El autor afirma que la capacitación es el mejoramiento, tanto del conocimiento como de las habilidades de las personas o trabajadores o colaboradores, de tal manera que dichos individuos puedan dar un rendimiento eficiente en los cargos que desempeñan dentro de la empresa u organización. Es de hacer notar que la capacitación como una respuesta a una necesidad de la empresa, esto es con la finalidad de alcanzar el máximo rendimiento o productividad de los trabajadores o empleados la capacidad del personal es una inversión que persigue optimizar la operatividad de la empresa.

Asimismo, la capacitación es el desarrollo de personal, es toda actividad realizada por una organización, la cual responderá a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas del personal. Señala que se aplica en diferentes áreas y las más usuales son inducción, entrenamiento, formación básica, desarrollo de jefes, nos señala que la capacitación es una inversión y que lo usa con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo y capacitarlo, que para proteger dicha inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres para ver si cada persona ha llegado a su techo laboral o pueda escalar otras posiciones más elevadas, la cual le permite ver si puede desarrollar tareas de igual nivel o similar **(Gonzales, Sikila, 2004)**.

Finalmente, la capacitación es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas del personal. Concretamente la capacitación se orienta a Perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo. Responder a las necesidades de la empresa. Ser un proceso estructurado con metas bien definidas. La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería conocer para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer

evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto. Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. La capacitación cumple las siguientes funciones: Trasmisión de información: el elemento principal en muchos programas de capacitación es el contenido, distribuyendo información entre los entrenados como un cuerpo de conocimientos. A menudo, las informaciones son genéricas, referentes al trabajo; informaciones acerca de la empresa, sus productos, sus servicios, sus políticas, sus reglamentos. Desarrollo de habilidades: sobre todo aquellas destrezas y conocimientos directamente relacionados con el desempeño del cargo actual o de posibles posiciones futuras. Administrativa o para elevar el nivel de generalización, capacitando a gerentes para que puedan pensar en términos globales y amplios. Que tengan la capacidad para resolver problemas: la alta dirección enfrenta cada día más la necesidad de lograr metas trascendentes con altos niveles de excelencia en medio de diversas dificultades financieras, administrativas, tecnológicas y humanas. Si bien los problemas organizacionales son dirigidos en diferentes sentidos, la capacitación constituye un eficaz proceso para dar solución a muchos de ellos (Frigó, 2008).

2.3.3 Definiciones de rentabilidad: Es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa .así mismo La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de la medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción

económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (**Actualidad Empresarial, 2004**).

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa (**Política, 2014**).

2.3.4 Definiciones de micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a las siglas MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (**Ley 28015 – 2003**).

En la literatura revisada, se observa que no existe una definición única de las Mypes, sin embargo, son caracterizadas como unidades productivas de escaso capital, baja productividad, bajo nivel de ingresos, reducido número de trabajadores, alto nivel de actividades no constituidas legalmente, relaciones laborales no reguladas, etc. y para identificarlas, tanto las instituciones del sector privado como los programas de fomento y el sector público, utilizan algunas variables que generalmente son el nivel de ventas,

número de trabajadores, y nivel de activos de la empresa (**Revista, PUCP 2011, Citado por 3 - Artículos relacionados**).

El número total de trabajadores: - La microempresa: abarca de uno (01) hasta diez (10) trabajadores inclusive. - La pequeña empresa: abarca de uno (01) hasta cien (100) trabajadores inclusive. Niveles de ventas anuales: - La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). - La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT (**Actualidad Empresarial, 2004**).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la presente investigación fue: No experimental –descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

3.1.1 No experimental

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

3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación sólo se limitó a describir las características de variables del estudio.

3.2. Población y muestra.

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 14 micros y pequeñas empresas del sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra

Para el recojo de la información se tomó como muestra a las 14 MYPE de la población. Por lo tanto, se trató de una muestra poblacional.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos Añ
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 Más de 20
		Tipo de financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el Crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa.
		Crédito oportuno	Nominal: Sí
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las Mypes.	Son algunas características relacionadas con la Capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito
		Considera la capacitación Como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mype.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su Empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de campo se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas, las cuales estuvieron elaboradas en función a los objetivos específicos de la investigación y de la definición y operacionalización de las variables.

3.5 Plan de análisis

El plan de análisis consistió en el recojo de información de la muestra poblacional, posteriormente dicha información se organizó en una data, luego a través del programa Excel dicha data se convirtió en tablas y gráficos, las mismas que posteriormente se organizaron en cuadros de acuerdo a los objetivos específicos planteados.

3.6 Matriz de consistencia

Ver anexo 01.

3.7 Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 0 1

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad dueños	01	El 100% (14) de los requerimientos legales o de las MYPE estudiados son adultos
Sexo	02	El 58 % (8) de los representantes legales de las MYPE estudiados son del sexo masculino y el 42% (6) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 80% (11) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados tienen secundaria completa y el 20% (3) tiene instrucción superior no universitaria
Estado civil	04	El 80% (12) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son convivientes y el 20% (3) son casados.
Profesión u ocupación	05	El 100% (14) de los representantes legales de las MYPE estudiados son empresarios

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04,05 del anexo 03.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 0 2

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro.	06	El 80% (12) de las MYPE estudiadas se dedica al negocio más de 5 años el 20% (2) 3 años
N° de Trabajadores Permanentes.	07	El 100% (14) de las MYPE estudiados tiene más 3 trabajador permanente.
Motivo de formación de las MYPE.	08	El 100% (14) de las MYPE estudiadas se formaron para obtener ganancias

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06,07 y 08 del anexo 03.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma del financiamiento	09	El 80% (12) de las MYPE estudiadas financiaron su actividad con fondos propios y el 20% (2) con financiamiento de terceros
A qué entidades recurre Para obtener financiamiento	10 11	El 20% de las MYPE estudiadas lo hicieron de financiera Caja Municipal del Santa. Interés que pagan. A una tasa de interés del 25% anual.
Entidad Financiera que otorgan	12	El 20% (2) de las MYPE que solicitaron créditos de terceros indico que las entidades no bancarias brindan mayor facilidad.
Veces que solicitan el crédito	13	El 20% (2) de las MYPE que solicitaron créditos, indican que lo hicieron 2 veces en el año 2014
Monto del crédito solicitado	14	El 20% (2) de las MYPE que solicitaron terceros precisaron que el monto fue S/1,000.00 a S/4,000.00

Plazo del crédito solicitado	15	El 20% (2) de las MYPE que solicitaron créditos de terceros precisa que el crédito otorgado fue a corto plazo. El 20%(2) de las MYPE que solicitaron crédito de terceros preciso que el crédito recibido lo invirtieron en compra de mercadería
------------------------------	----	---

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 09,10, 11.12, 13, 14,15 del anexo 03.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 0 4

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibieron capacitación Al otorgamiento del crédito	16	El 100% (14) de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito
Personal recibió capacitación	17	El 100% (14) de las MYPE estudiadas afirman que su personal no ha recibido capacitación.
Capacitación es una Inversión	18	El 100% (14) de las MYPE estudiadas consideran que las capacitaciones es una inversión para su empresa

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 16,17, 18,19 del anexo 03.

4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: Describir la percepción que tienen los empresarios respecto a la rentabilidad de sus empresas,2014.

CUADRO 0 5

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Financiamiento mejoró	20	El 100% (14) de las MYPE estudiadas cree que la rentabilidad del financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa
Capacitación mejoró la	21	El 100% (14) de las MYPE estudiadas dijeron que la capacitación mejoro la rentabilidad de las empresas
La rentabilidad mejoró	22	El 100% (14) de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de sus empresas mejoro la rentabilidad de las empresas
Los dos últimos años La rentabilidad Disminuyo en los dos Últimos años	23	El 100% (14) de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los 2 últimos años.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 22,23 del anexo 03.

4.2 Análisis de los resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

a) De las MYPE estudiadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 35 y 50 años. Esto quiere decir que en lo que significa el rubro de compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros, quienes los administran son personas adultas.

b) El 58% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino y el 42% son del sexo femenino. Estos resultados no indican que en el rubro de compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros son mayormente del sexo masculino quienes dominan y/o administran este rubro. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Trujillo (2010), Alva (2010) y Centuria (2012) donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 80% 60%, y 65%, respectivamente.

c) El 80% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados tienen grado de instrucción de secundaria completa y el 20% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa . Quiere decir que la gran parte de personas asociadas a este rubro no cuentan con grado de instrucción superior para desempeñar grandes cargos en distintos negocios con respecto a la compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Alva(2010) y Centuria (2012), cuyos resultados fueron: 54% tienen grado de instrucción superior universitaria,33.3% posee instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados.

d) el 80% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiados son convivientes y el 20% son casados; estos resultados son similares a los encontrados por Trujillo (2010) donde los representantes legales de la MYPE estudiadas fueron convivientes en 70%.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 100% de las MYPE estudiadas se dedican al rubro de compra ventas de ropa deportiva por más de 5 años. Estos resultados estarían explicando que las MYPE tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados son parecidos con los encontrados por Trujillo (2010), Mejía (2011) y Gonzales (2013); donde el 100% y 100% y el 80% tienen más de cinco años en el rubro y actividad que desempeñan, respectivamente.
- b) El 100% de las MY estudiadas tienen más de tres trabajadores permanentes dedicados al negocio compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros
- c) El 100% de las MYPE estudiadas manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias

4.2.3 Respecto objetivo específico 3:

- a) El 80% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas con financiamiento propio y el 20% con financiamiento de terceros; estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen tanto del autofinanciamiento como el de terceros; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Trujillo (2010) y Romero (2013), en donde el 20 % y 25% recibieron del sistema no bancario, respectivamente.
- b) El 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron préstamos pagan una tasa de interés 25% anual.
- c) El 100 % de las MYPE estudiadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y dicho crédito fue utilizado en la compra de mercaderías.

4.2.4. Respecto al objetivo específico 4:

El 100 % de las MYPE estudiadas, no recibieron ninguna capacitación sobre otorgamiento de los créditos. Esto estaría confirmando que seguimos atrasados y en retroceso en el tema de capacitación del financiamiento; pues los resultados igual a los encontrados por Gonzales (2008) donde el 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPE en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, también parecidos a los encontrados por Trujillo (2010), Romero(2013) donde el 51% y 33% de las MYPE encuestadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

b) Aunque no hayan recibido ninguna capacitación. Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Centuria (2011), Gonzales (2008) donde el 70% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión, el 83% considera a la capacitación como inversión y el 65% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión.

c) El 100 % de las MYPE estudiadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa a pesar que no han aplicado. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Reyna (2007), Alva(2010-2011) donde el 60% de las MYPE del sector comercio estudiadas considera que la capacitación es relevante, el 83% de microempresario considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para sus empresa.

4.2.5. Respecto al objetivo específico 5:

a) El 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Reyna (2007) y Centuria (2013), donde el 70% afirman que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y les permitió salir adelante, el 65% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas

b) El 100% de las MYPE estudiadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Trujillo (2010), donde el 50% de las MYPE estudiadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años. Estas diferencias podría ser explicadas por el lugar las MYPE encuestadas por Trujillo, que son de la ciudad de Arequipa.

V. CONCLUSIONES:

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

La totalidad los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son adultos; es decir, su edad fluctúa entre 35 y 50 años; el 58% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino el 42% son del sexo femenino; asimismo, el 80% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen secundaria completa y el 80% son convivientes

5.2. Respecto al objetivo específico 2:

Más de la mitad (80%) de las MYPE estudiadas se dedican al negocio de compra venta de ropa deportiva por más de 5 años y el 20% tiene 3 años ; la totalidad de las MYPE estudiadas tienen más de 3 trabajadores permanentes y la totalidad se formó para obtener ganancias.

5.3. Respecto al objetivo específico 3:

La mayoría (80%) de las MYPE estudiadas financian su actividad productiva con financiamiento propio y el 20% lo hizo con recursos financieros de terceros. La totalidad (100%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros dijeron que Caja Municipal del Santa les dió mayor facilidad en la obtención de sus créditos y los créditos otorgados fueron de corto plazo, invirtiéndolo en la compra de mercadería.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

La totalidad (100%) de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros, y consideran que la capacitación es una inversión y relevante para sus empresas.

5.5 Respecto al objetivo específico 5:

El 100% de las MYPE estudiadas creen que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus empresas; asimismo, creen que la capacitación mejorara la rentabilidad de sus empresas, que ; la totalidad de las MYPE estudiadas afirman que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los 2 últimos años y ; la totalidad de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los 2 últimos años.

CONCLUSIÓN GENERAL

Según la revisión de la literatura pertinente, se ha determinado que las mypes están representadas por personas adultas quienes llevan el control de dichas empresas que les permite estar en actividad por más de cinco años en sector rubro compra ventas de ropa deportiva para damas y caballeros. Con respecto al financiamiento, el ochenta por ciento iniciaron sus actividades con capital propio y la diferencia lo hicieron con Financiamiento de terceros.

Asimismo, promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, que estén respaldado por el Estado, gobiernos Regionales y Locales, educar y sensibilizar a los micro empresarios en cuanto a temas de gestión empresarial tales como formalización, de las MYPES atención al cliente, abastecimiento y distribución, de mercadería de calidad, que les permita brindar seguridad laboral innovación en la nuevas tendencias en los negocios. Apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento para beneficiar a las MYPES porque hoy endia no cuentan con el apoyo necesario.

Proponer a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a la MYPES, sean de largo plazo con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio, y así lograr resultados positivos tanto en la MYPE como en las Entidad Financiera, así poder Genera rentabilidad en las empresas.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPEs no cuentan con el apoyo de los gobiernos en el sistema financiero ni en la capacitación carecen de escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de no poder invertir en nuevas tecnologías que les puedan tener un mejor margen de ingresos.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

1. **Actualidad empresarial, (2004).** Rentabilidad, Retorno y Rendimiento. Recuperado en las mypes. .Rentabilidad. [Citada 2014 Ene. 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/r/rentabilidad.htm>
2. **Actualidad empresarial, (2004).** Financiamiento de las Empresas Privadas a través del Sistema Financiero. Recuperado. http://www.aempresarial.com/web/revitem/2_1503_26238.pdf.
3. **Alva, (2010-2011).** En su Trabajo de Investigación sobre Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina Ciudad Huaraz -Ancash Perú.
3. **Aldea, (2013).** En su investigación Línea Economía en las Micro y Pequeñas Empresas.de Chimbote. [www.sase.com.pe/ el mundo delas pequeñas empresas](http://www.sase.com.pe/el_mundo_delas_pequeñas_empresas)
4. **Centuria, (2013).** En su tesis para obtener el título de contador cuyo título Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio de provincia de la santa
5. Congreso de la República del Perú, Ley de la Promoción y el Fortalecimiento de la Micro y Pequeña Empresa (2003). [2015 Feb. 02]. Disponible desde: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
6. **Chiroque, (2012).** En su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura periodo 2012
7. **Chacaltana, J. (2005).** Capacitación laboral proporcionada por las empresas. [Citada 2014 Set. 25]. Disponible en

<http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>.

8. DIAZ, (2013) en su trabajo de investigación sobre caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Lajas- Chota-Cajamarca, Tesis disponible en Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2014.

9. El comercio, la confianza de las Mypes alcanzó su nivel más alto desde el 2006; [Acceso el 13 de Nov del 2012]; Disponible en:

<http://elcomercio.pe/economia/1495919/noticia-confianza-mypes-alcanzo-su-nivel-mas-alto-desde-2006>

10. Domínguez, (2005). Fuentes de financiamiento empresarial, [2015 Ene. 11]. Disponible desde:

<http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>

11. Emprende PYME (2008). ¿Qué es la Capacitación? Disponible en <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>.

12. Flores, A. (2008), Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/flores_ka/flores_ka.htm.

13. Figo (2008). Conceptualización de la capacitación empresarial, [2015 Ene. 27]. Disponible desde:

<http://www.isuperiorcompusys.com.ar/ContenidosCursoEmpresas.pdf>

14. Financiamiento acorto plazo. Citada [2011 Oct. 11]. Disponible

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

15. Financiamiento a largo plazo (Citada [2011 Oct. 11]). Disponible

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.

16. Financiamiento pre inversión, (2011). [Citada 2014 Set. 25]. Financiamiento.]. Disponible en:

[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf).

17. Ferruz L. (2000). La rentabilidad y el riesgo. España. Recuerda de:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-es/formalización->

18. Fernández (2013). Financiamiento a corto plazo “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Extraído el 15 de agosto, 2015

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

19. Falcón (2010). En su trabajo de investigación sobre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta electrodomésticos. Callejón de Huaylas Ancash -Perú periodo 2010)

20. Gilberto, J. (2008). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y Pequeñas empresas (2008). [2009Jul.30]. Disponible desde:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

21. Gonzales, S. (2013, citado por Díaz, 2014). “Caracterización, rentabilidad y financiamiento de las Mypes sector comercio rubro útiles escolares del centro de Trujillo año 2010”.

22. Hernández (2008). En su tesis para obtener el Título de Contador cuyo título Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad de las Mypes del sector comercio de la localidad de Huancavelica

23. Kume, O. (2013). Definición de rentabilidad. [Citada 2013 Mar. 20]. Disponible en: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

24. Mejía (2011). En su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa de la ciudad de Chimbote período

25. Meléndez (2008). Caracterización de las micro y pequeña empresas (MYPE) en el Perú y desempeño de las micro finanzas. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>.

26. Microscopio Global: Las micro finanzas responden al llamado de las Finanzas responsables. Banco Interamericano de Desarrollo; 2012
[Acceso el 02 de Oct 2012]; Disponible en:

<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

27. Prado (2010). en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera

28. Pérez, L. Capillo F (2011) financiamiento. (Citada 2011 Oct. 13). Disponible

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#Toc54852237>.

29. Política, D. d. (2013). Rentabilidad. [Citada 2013 Marzo. 10]. Disponible en:

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

30. Reyna, R. (2008). “Incidencia del financiamiento y la capacitación y la rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicios y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Disponible en: Tesis de maestría en contabilidad Universidad los Ángeles de Chimbote, 2008.

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/.../16285520140702071545.pdf.

www.calameo.com/books/0018735646bea24616575

- 31. Rodríguez, P.** (2008). Productos financieros y alternativas de financiación [2015 Ene. 22]. Disponible desde: http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf
- 32. Revista PUCP.** (2011). Citado por 3 - Artículos relacionados). Disponible en: <http://www.revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/409>
- 33. Romero (2013).** En su trabajo de investigación titulado: Principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio- rubro compra/ venta de ropa para adultos del distrito de Huacho, 2013.
- 34. Recinos (2011).** En su trabajo de investigación sobre: “El apoyo del estado a las Micro y Pequeñas Empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador.
- 35. Sarmiento (2006).** En su trabajo de investigación: sobre los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España,
- 36. Sutton (2001).** Capacitación del personal. Argentina: 2001. [Citada 2011 Oct.12]. Disponible <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- 37. Silupú, B. (2013).** Estructura del financiamiento en las MYPE Perú: Disponible <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>.
- 38. Tocas (2012).** En su trabajo de Investigación sobre: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011 – 2012. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- 39. Trujillo, M. (2010)** Caracterização dela financiamento, lá capacitação y lá rentabilidade de las MYPE del. Sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del. distrito de Cercado de lá provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010
- 40. Vargas, M. (2005).**En su tesis “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana
- 41. Vizcarra ,M. (2009).**En su trabajo de investigación impacto de la capacitación para las Mypes del mundo
<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>.
- 42. Vásquez, L. (2012).**”Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas de compra-venta de Repuestos Automotrices” del distrito de Chimbote. Tesis .Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2012.
- 43. Vásquez, F. (2008).** Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007
- 44. Villarán, F. (2009).** Riqueza popular. Pasión y gloria de la pequeña empresa, publicación del Congreso de la República. Lima. 1998.
<http://www.allbusiness.com>
- 45. Wikipedia (2014).** Financiamiento. Recuperado de:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>.

6.2. Anexos

6.2.1. Anexo 01: Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	ENUNCIADO DEL PROBLEMA
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote 2014	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote 2014	Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote 2014	<p>a) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.</p> <p>b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del 2014.</p> <p>c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.</p> <p>d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.</p> <p>e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2014.</p>	Se tomó como muestra para esta investigación población, a 30 micros y pequeñas empresas de compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote

Fuente: Elaboración propia.

6.2.2 Anexo 02: Cuestionario aplicado a las MYPE:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros Chimbote 2014”**

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil: Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (... ..) MYPE Informal: (.. ..)
- 2.3 Número de trabajadores permanentes.....
- 2.4. Número de trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No

(...) Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...). Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

Programa de capacitación (%).....

Otros

Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si (...) No (...)

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

Uno (...) Dos (...) Tres (...) Cuatro (...) Más de 4 (...) Ninguno (...)

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro: especificar.....

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

Si (...) No (...)

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2013(...) 2012 (...) Ninguno (...)

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

Si (...) No (...)

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

Si (...) No (...)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (...) Manejo eficiente del microcrédito (...) Gestión Financiera (...)

Prestación de mejor servicio al cliente (...) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (...) No (...)

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa: Si (...) No

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

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (...) No (...) Chimbote del 2014

NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.

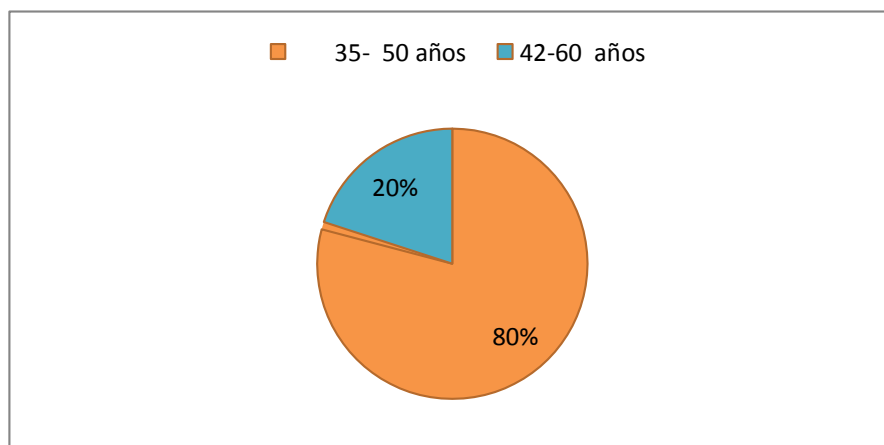
6.2.3 Anexo 03: Tablas de resultados de la aplicación del cuestionario.

Tabla 1

Edad(año)	FRECUENCIA	PORCENTUAL
35- 50 años	8	80%
42-60 años	2	20%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Grafico 1



Fuente: Tabla N°01

Según los datos recolectados para el cálculo se puede deducir del gráfico que del 100 % de los representantes legales de la MYPES el 80% tienen su edad de 35 a 50; y tan solo el 20% son de 42 a 60 años, por lo que se puede observar que hoy en día los representantes de las Mypes son más las personas adultas en el Distrito Chimbote

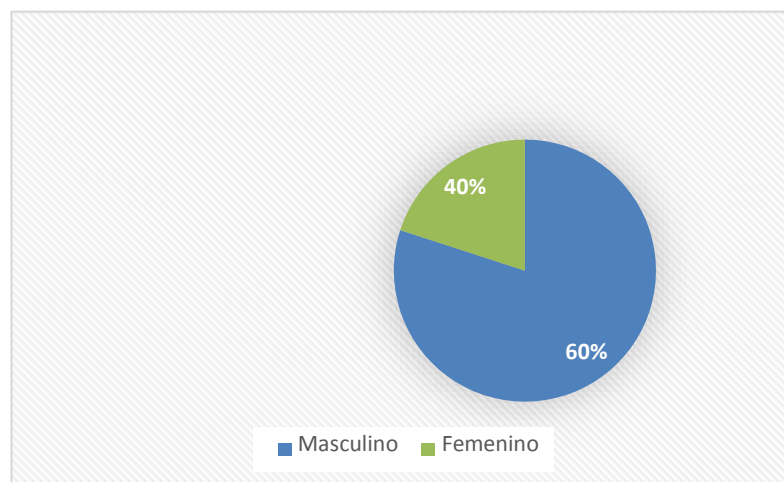
4.1.1.1. Sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote

Tabla 2

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	60%
Femenino	4	40%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Grafico 2



Fuente: Tabla N°02

Según el cuestionario aplicado a los representantes de las Mypes se ha podido deducir en el gráfico que el 60% de representantes son masculinos y tan solo el 40% son representantes femeninas

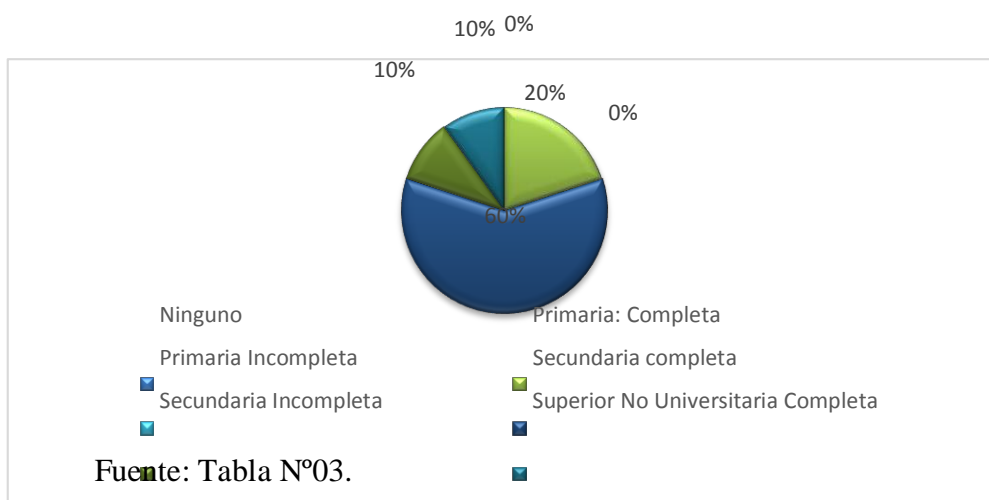
4.1.1.2. Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote

Tabla 3

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	
Primaria: Completa	2	20%
Primaria Incompleta	0	
Secundaria completa	6	60%
Secundaria Incompleta	1	10%
Superior No Universitaria Completa	1	10%
Superior No Universitaria Incompleta		
Superior Universitaria Completa		
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico 3



4.1.2. Respecto a las características de las Mypes

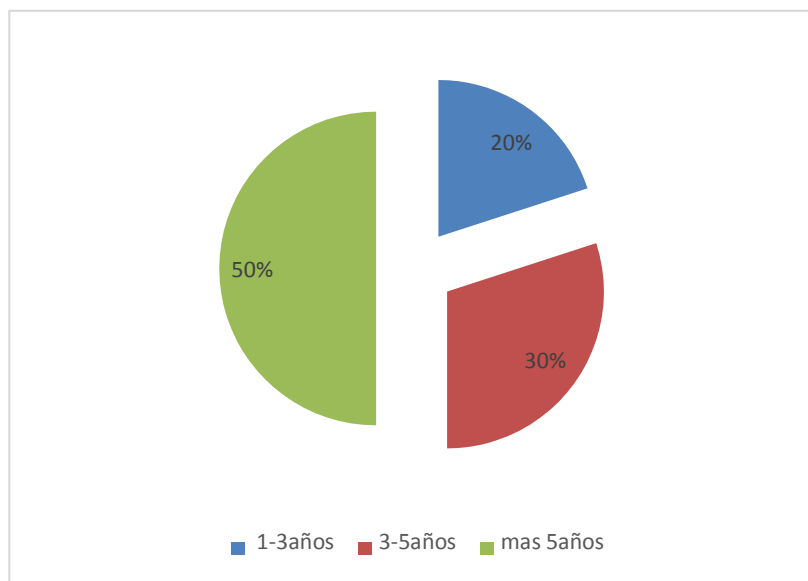
4.1.2.1. Tiempo en años que se encuentra en el sector comercio rubro compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote

Tabla 4

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1-3años	2	20%
3-5años	3	30%
mas 5años	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a las características de las Mypes en estudio

Grafico 4



Fuente: Tabla N°04

Según el cuestionario aplicado a los representantes legales de las Mypes de Chimbote se ha podido obtener que del 100% de representantes que se encuentran en el sector comercio compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros 50% de representantes se encuentran más de 5 años en el sector así mismo están en el rubro entre 1 año a 5 años

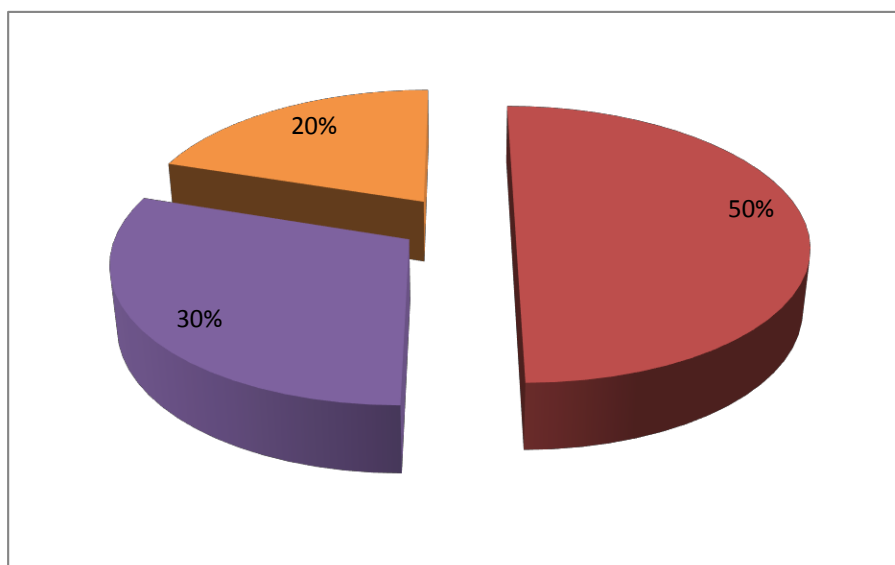
4.1.2.2. Número de trabajadores que laboran en su empresa de compra venta de ropa deportiva para damas y caballeros de Chimbote

Tabla 5

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1a5	2	20%
1 ^a 3	3	30%
Mas5	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas

Gráfico 5



Fuente: Tabla N°05.

Del gráfico se puede deducir que del 50% más de 5 años el 30% 1^a3 años de la 20% de 1.5 años

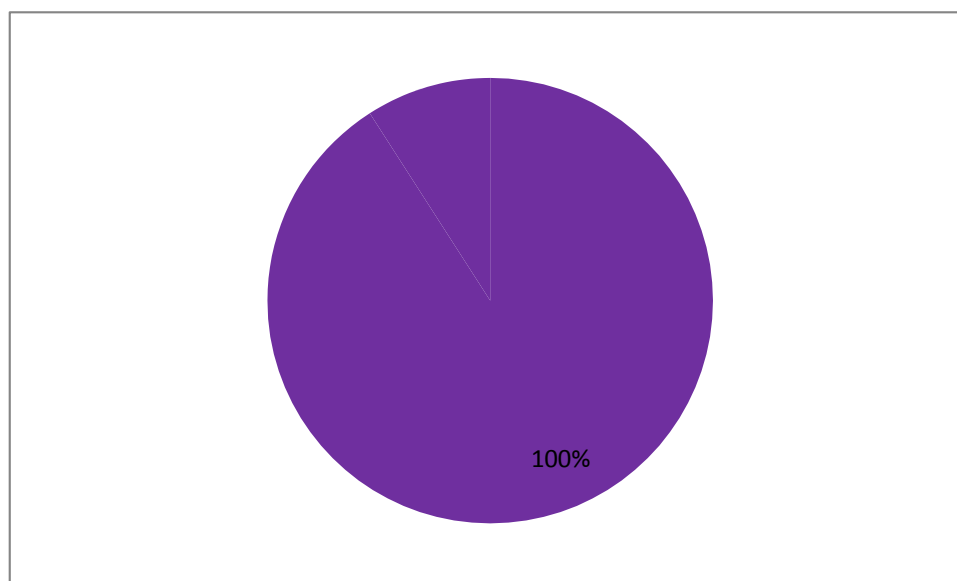
4.1.2.3. Las Mypes se formaron para ganancias

Tabla 6

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
ganancias	10	100%
perdidas	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico 6



Fuente: Tabla N°06.

Se puede observar en el gráfico que el 100% de Mypes en Chimbote se han formado para obtener ganancias.

4.1.3. Respecto al Financiamiento de las Mypes.

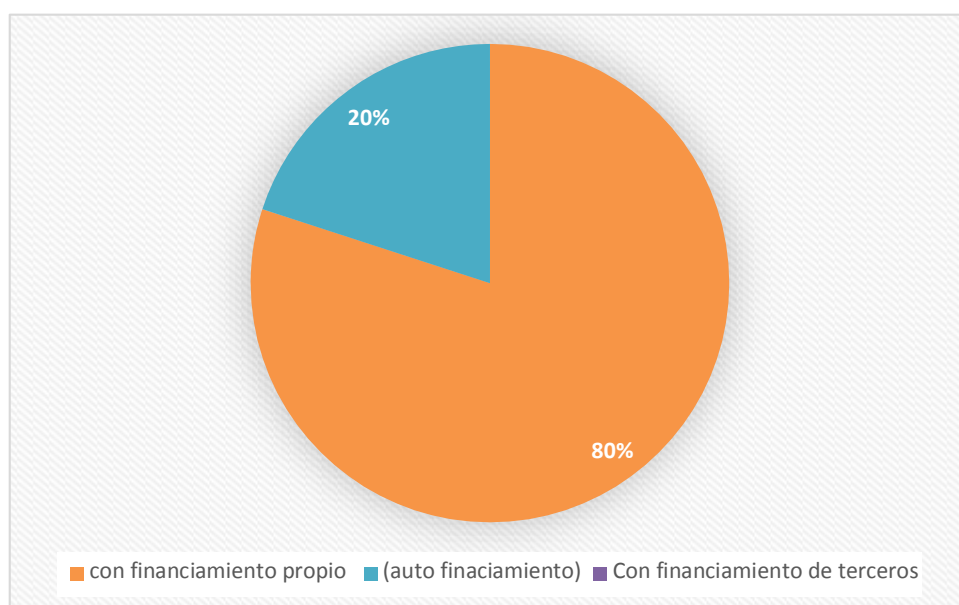
4.1.3.1. Cómo financia su actividad productiva.

Tabla 7

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
con financiamiento propio	8	80%
(auto financiamiento)	2	20%
Con financiamiento de terceros	0	0%
Prestamistas usureros		
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Grafico 7



Fuente: Tabla N°07

Según el cuestionario aplicado para la obtención de resultados se puede apreciar en el gráfico que el 80% de las Mypes de Chimbote están financiadas con su propio capital y el 20% de los recursos de las Mypes de Chimbote están financiados con el financiamiento de terceros.

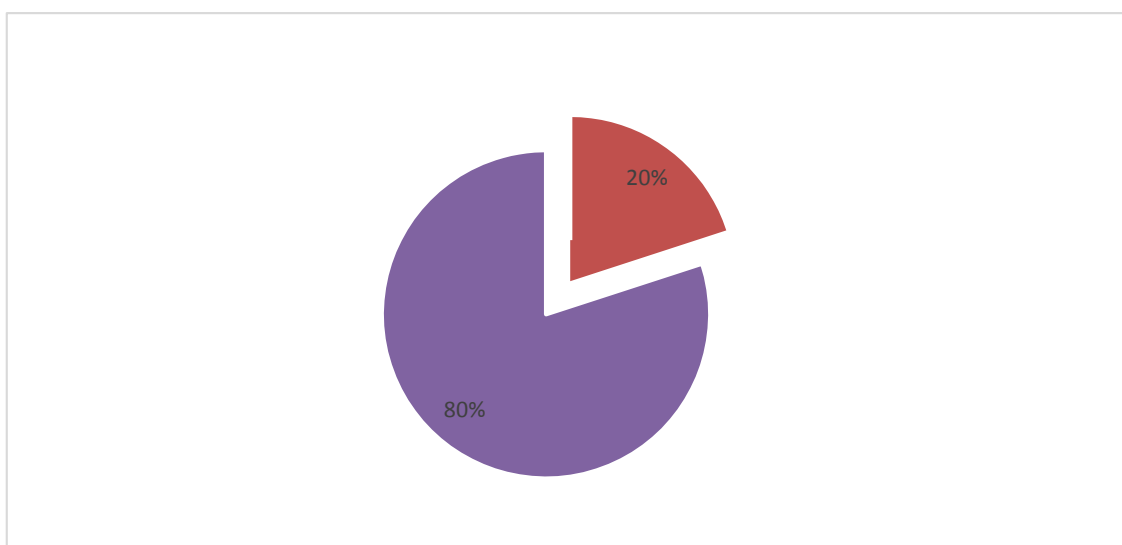
4.1.3.2. A qué entidades recurre para obtener financiamiento y qué tasa interés mensual paga

Tabla 8

Descripción	Entidad Bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Entidad no bancaria Caja del santa	25%	2	20%
Prestamista usureros	Locales	8	80%
No recurre a ninguna entidad	Ninguna	0	0%
TOTAL			100%

Fuente Tabla N°08

Grafico 8



Fuente: Tabla N°08

Según resultados se puede apreciar que del 100% de Mypes de Chimbote el 80% no recurren a ninguna entidad bancaria; el 20% recurren a entidades no bancarias Caja del Santa a una tasa de interés del 25 anual% .

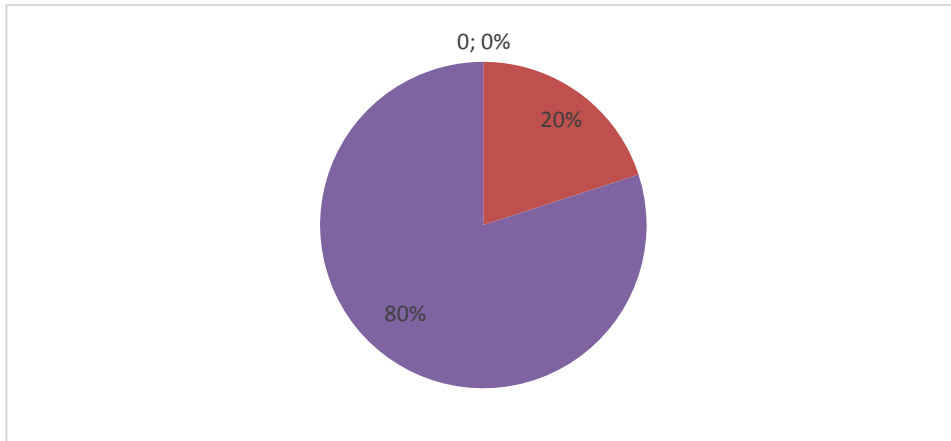
4.1.3.3. Qué entidad financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Tabla 9

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Las entidad financiera	2	20%
Las entidades no bancarias	8	80%
Los prestamistas usureros	0	%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Grafico 9



Fuente: Tabla N°09.

Según resultados se puede apreciar que del 100% de Mypes de Chimbo el 80% no recurren a solicitar préstamo a ninguna entidad bancaria; el 20% recurren a entidades no bancarias. Caja Municipal de Santa.

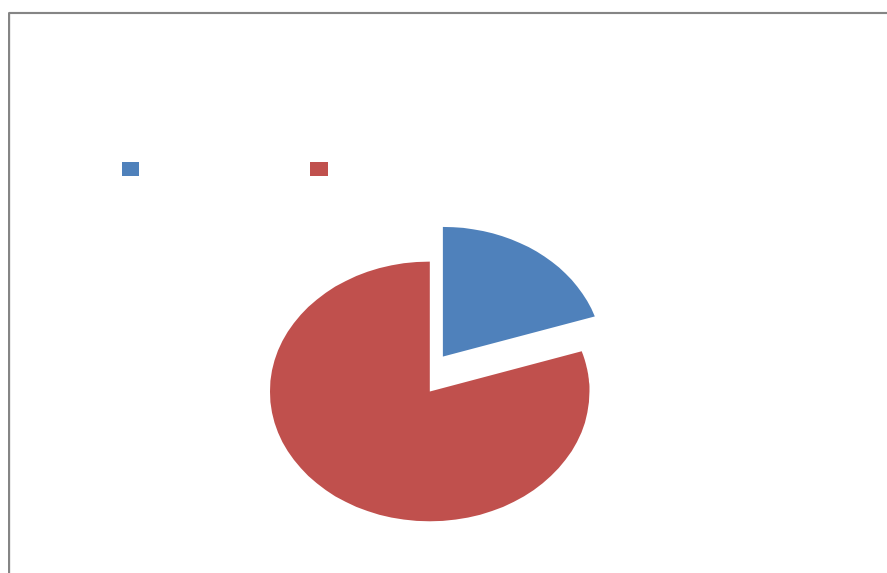
4.1.3.4. Cuántas veces solicitó crédito

Tabla 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 veces	2	20%
no solicito crédito	8	80%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 10



Fuente: Tabla N° 10

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que del 100% de personas encuestadas el 80% no solicitan crédito y tan solo el 20% si solicitan crédito de 2 veces en el año 2014.

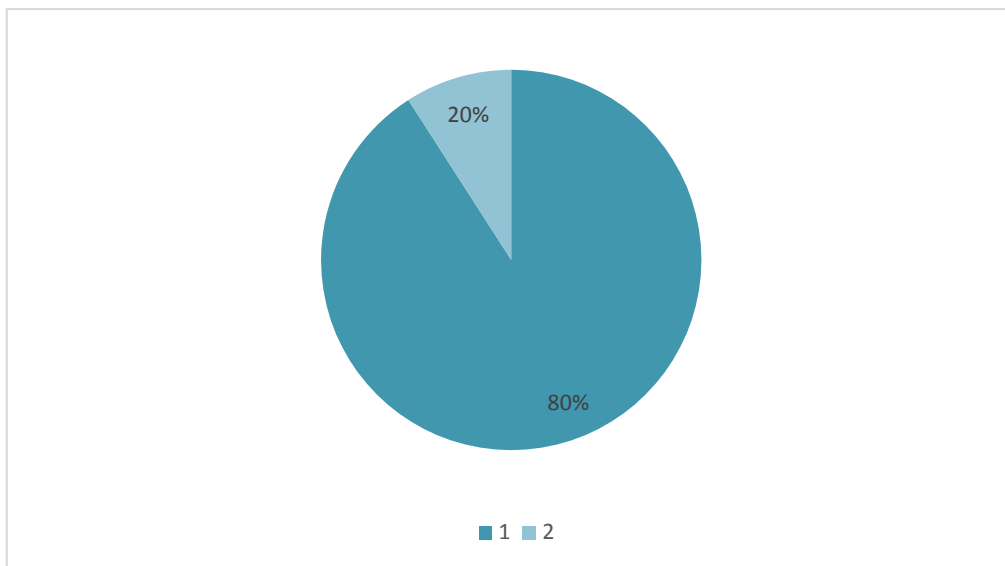
4.1.3.5. Le otorgaron el crédito solicitado

Tabla 11

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	20%
No	8	80%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Grafico 11



Fuente: Tabla N°. 11

Según los resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario a las empresas de Chimbote compra venta de ropa deportiva dese puede apreciar que del 100% de empresas el 80% de representantes no solicitan crédito y tan solo el 20 % solicitan crédito

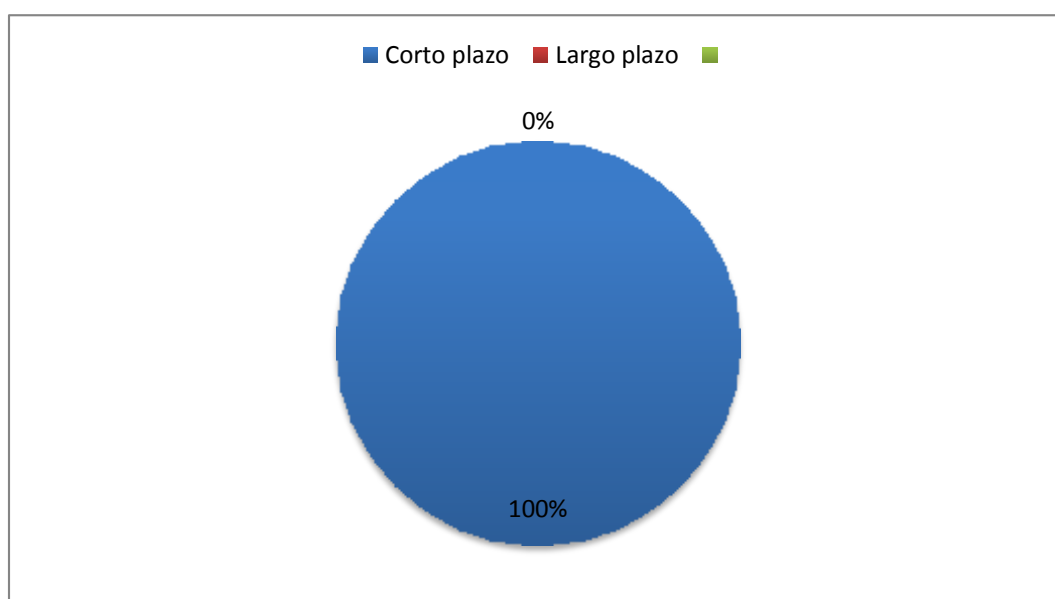
4.1.3.6. El crédito obtenido fue de corto plazo o largo plazo

Tabla 12

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	10	100%
Largo plazo	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Gráfico 12



Fuente: Tabla N° 12.

Según la aplicación del cuestionario se puede apreciar que del 100% el 20% solicitaron crédito a corto plazo y el 80% no solicitaron crédito.

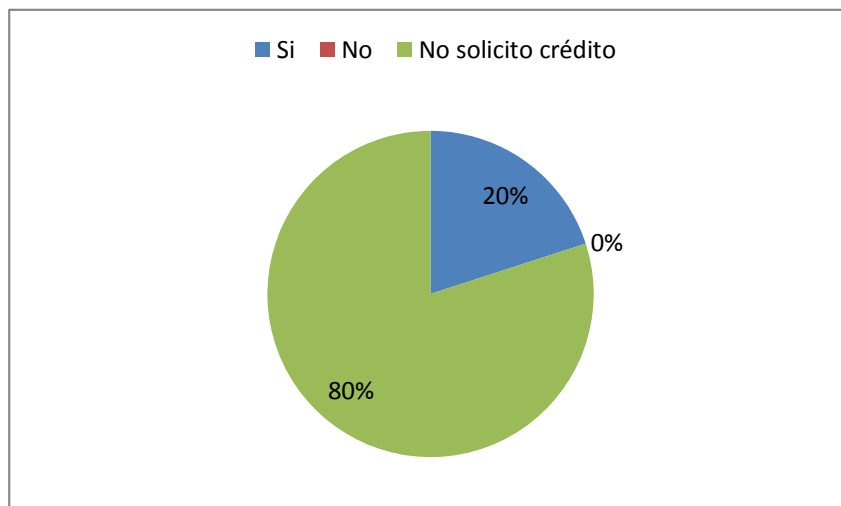
4.1.3.7. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tabla 13

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	20%
No	0	0%
No solicito crédito	8	80%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Gráfico 13



Fuente: Tabla N° 13.

Se puede apreciar en el gráfico que del 100% de representantes de las Mypes en Chimbote el 80% no solicitaron crédito y el 20% si solicitaron y se les otorgó el crédito.

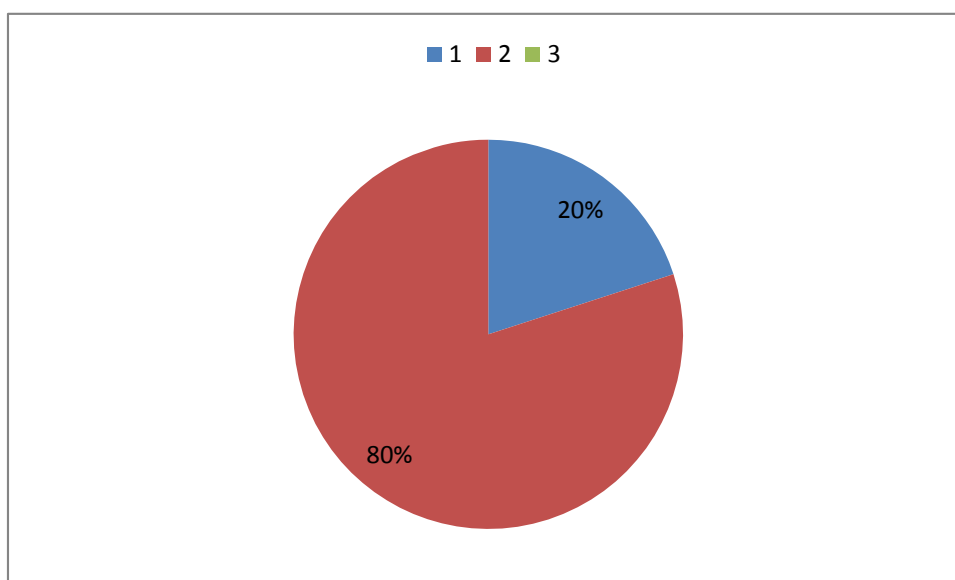
4.1.3.8. Tasa de interés que paga

Tabla 14

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Caja del santa 25%	2	20%
No solicitan	8	80%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Gráfico 14



Fuente: Tabla N° 14.

En el gráfico se puede observar que el 80 % representa a las empresas que no solicitaron créditos y el 20% a las empresas que solicitaron crédito y pagaron una tasa de interés del 25% anual

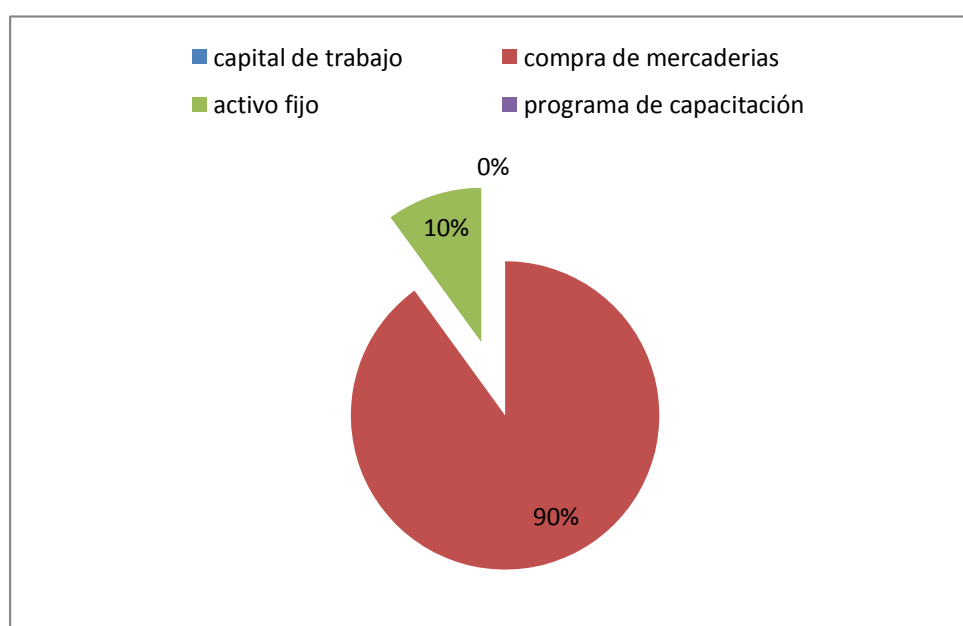
4.1.3.9 .En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo

Tabla 15

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
capital de trabajo		
compra de mercaderías	9	90%
activo fijo	1	10%
programa de capacitación	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Gráfico 15



Fuente: Tabla N° 15.

Se puede observar en el gráfico el 90% del crédito obtenido lo invirtieron en la compra de mercadería 10% activos fijos de

4.1.4. Respecto a la Capacitación de las Mypes

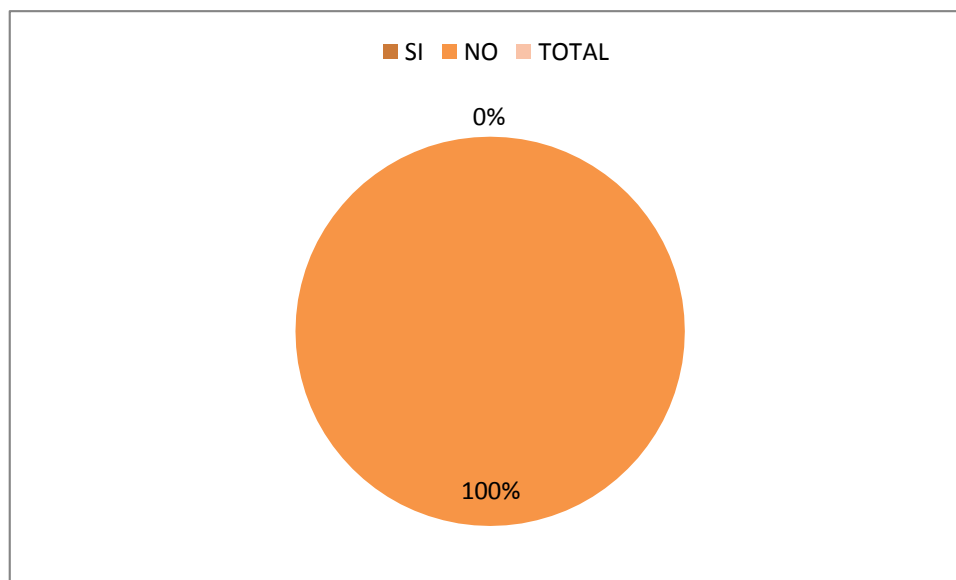
4.1.4.1. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Tabla 16

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	10	100%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Gráfico 16



Fuente: Tabla N° 16.

Se puede observar en el gráfico el 100% del personal de las Mypes no reciben capacitación

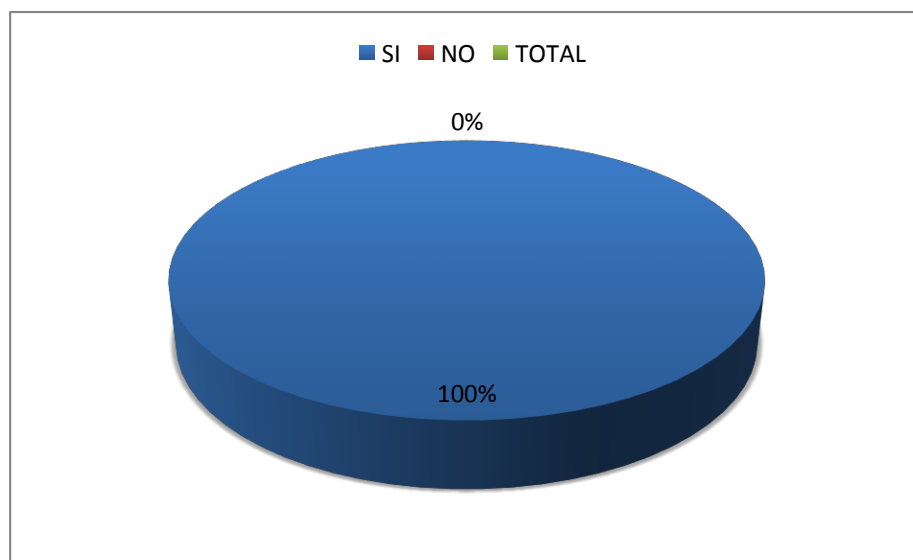
4.1.4.2. Considera Ud. como empresario que la capacitación es una inversión

Tabla 17

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Gráfico 17



Fuente: Tabla Nº 17.

Según el gráfico se puede apreciar que el 100% de empresarios consideran que la capacitación al personal es una inversión.

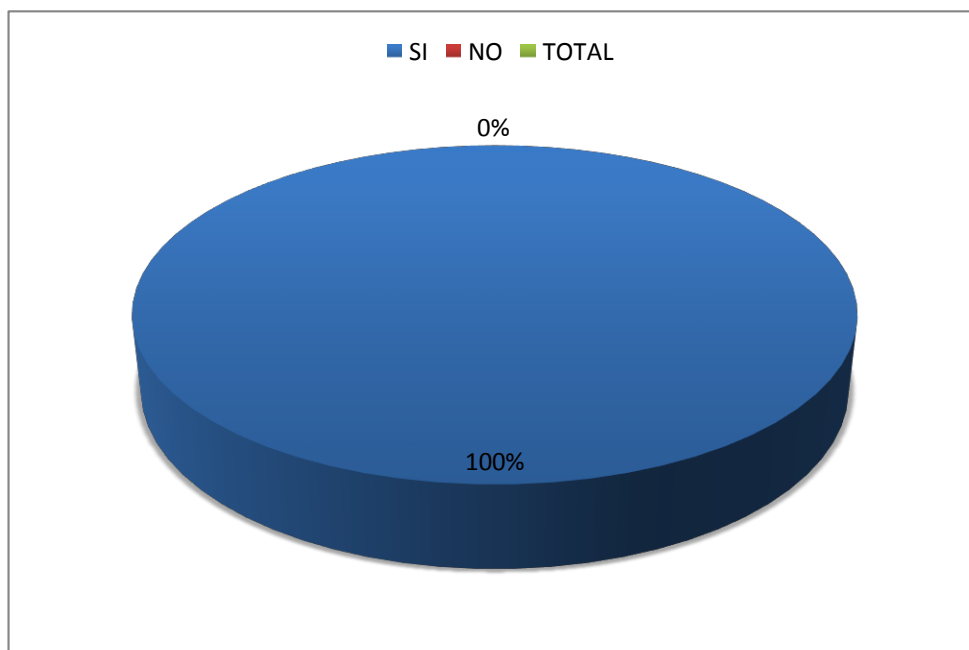
4.1.4.3. Considera usted que la capacitación a su personal es relevante para su empresa.

Tabla 18

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Grafico 18



Fuente: Tabla N° 18.

Se puede apreciar que el 100% de empresarios están considerando que la capacitación del personal si es relevante para su empresa.

4.1.5. Rentabilidad de las Mypes.

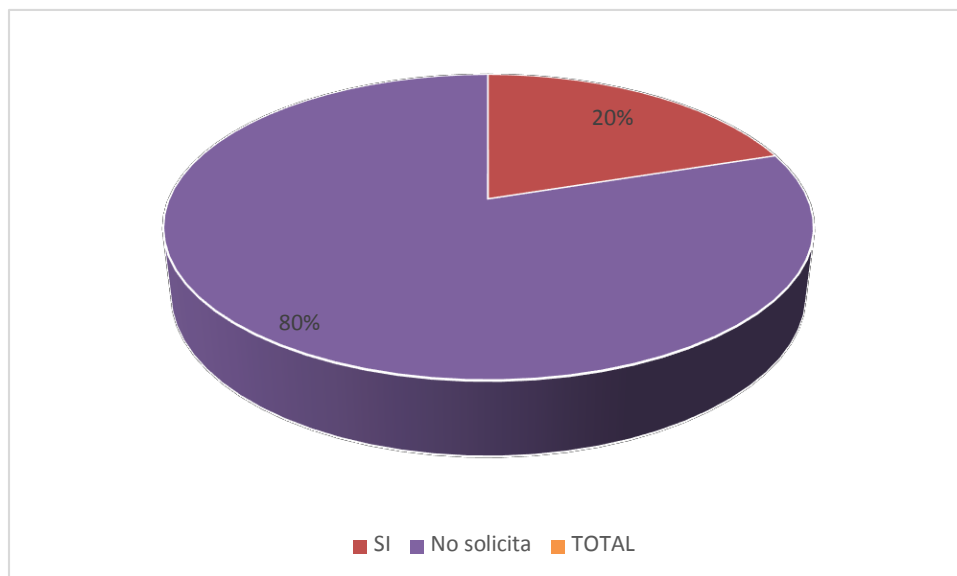
4.1.5.1. Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Tabla 19

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	20%
No solicita	8	80%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Gráfico 19



Fuente: Tabla N° 19

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos apreciar que 20% si mejora su rentabilidad 80% no solicitan crédito

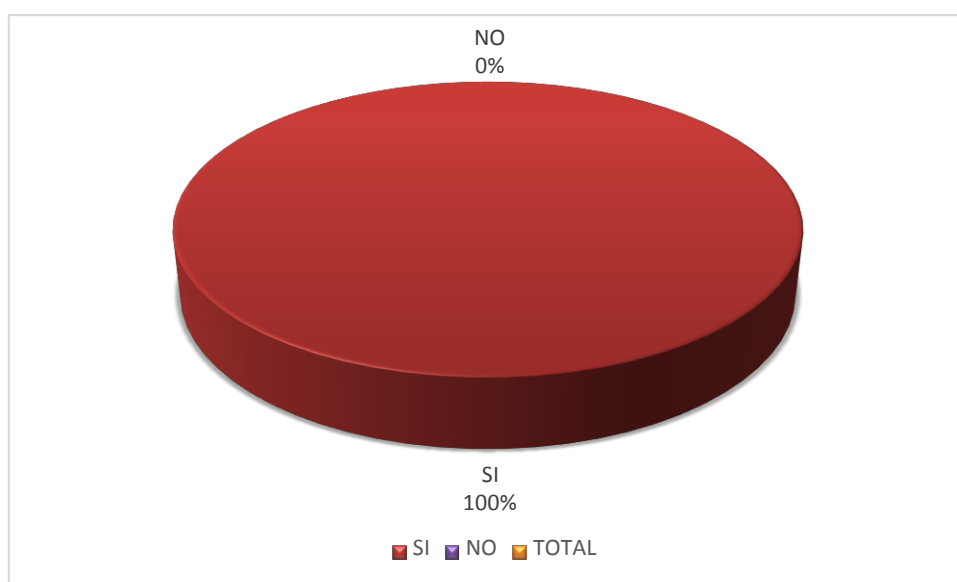
4.1.5.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empres

Tabla 20

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representan de las Mypes en estudio

Grafico 20



Fuente: Tabla N° 20.

Se puede apreciar que el 100% dicen que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

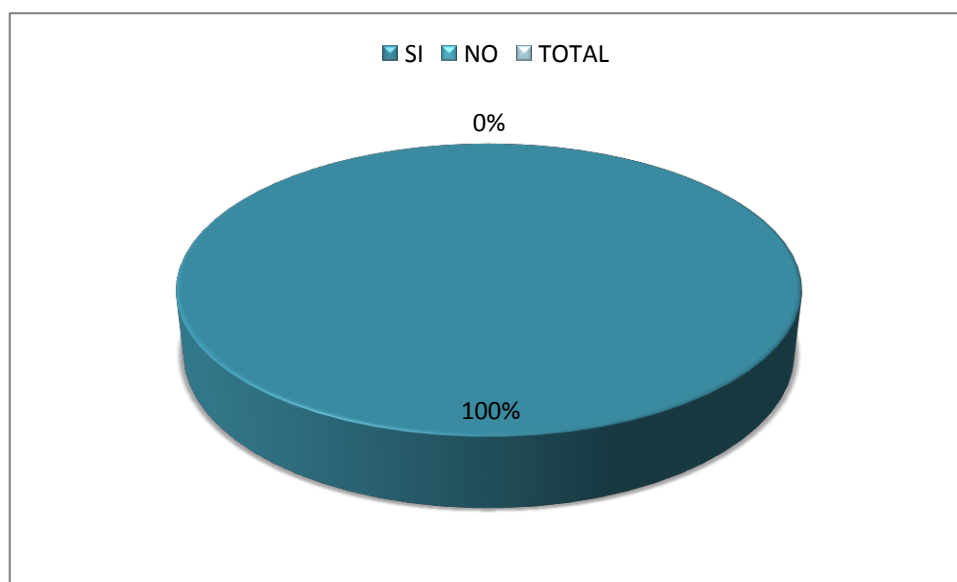
4.1.5.3. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Tabla 21

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes de las Mypes en estudio

Gráfico 21



Fuente: Tabla N° 21

Se puede deducir que del 100% creen que ha mejorado su empresa en los 2 últimos años.

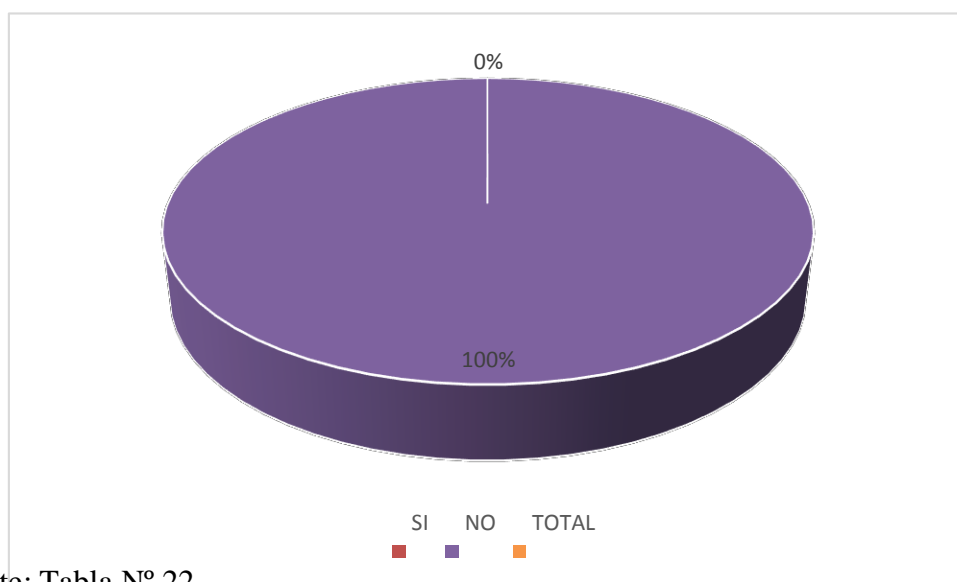
4.1.5.4. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos

Tabla 22

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	10	100%
TOTAL		100%

Fuente: Encuesta aplicada a los que representan de las Mypes en estudio

Gráfico 22



Fuente: Tabla N° 22

Según el gráfico podemos apreciar que el 100% de encuestados consideran que sus empresas no disminuyeron su rentabilidad en los 2 últimos años s disminuido.