



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
VENTA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA DEL HOGAR DEL  
DISTRITO DE HUARAZ, 2014**

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

**AUTORA:**

**BACH. RAQUEL GIOVANA GONZÁLEZ LUCERO**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2016**

**Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014.**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Presidente**

Dr. Félix Rubina Lucas

**Secretario**

Mg. María Rashta Lock

**Miembro**

## **DEDICATORIA**

***A Dios.***

*Por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio*

***A mis padres Juan y Juanita.***

*Por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.*

***A mis Hermanos, Rusbel, Maria, Anddy y Rocío, y mi cuñada Leonor.***

*Por ser ejemplo de hermanos, de quienes aprendí aciertos, y me alentaron a continuar mis estudios, son el gran soporte en momentos difíciles.*

***A mis sobrinos, Nicoll, David, Lucero, Rusbel, Alexis y Nazareth, para que vean en mí un ejemplo a seguir.***

***A mis amigos.***

*Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios por bendecirme para llegar a esta etapa, por acompañarme y guiarme a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, por brindarme una vida llena de aprendizajes y por hacer realidad este sueño anhelado, por rodearme de grandiosas personas que contribuyeron en ello.*

*A la ULADECH Católica, por haberme permitido forjarme una carrera profesional.*

*Al Dr. CPCC Juan de Dios Juárez Sánchez, docente tutor investigador, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador, por brindarnos sus conocimientos y guiarnos en la aplicabilidad de la investigación.*

## Resumen

El objetivo logrado en el presente trabajo de investigación contable consistió en: Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014. El diseño de investigación fue: descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 23 propietarios y administradores de las tiendas dedicadas a las ventas de productos de limpieza, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado.

Resultados: **Respecto a los empresarios y las Mype:** Los empresarios encuestados destacan el 74% representado por adultos entre 30 y 44 años, el 78%, de sexo femenino y el 57% estudió secundaria completa, mientras que el 48% de las Mype tienen una antigüedad mayor a 10 años y el 83% son formales. En cuanto se refiere al **Financiamiento de las Mype**, el 61% refiere financia su actividad económica con créditos de entidades no bancarias y el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo. **Respecto a la Capacitación**, los encuestados manifestaron que el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 48% de los encuestados refirió que recibió cursos de capacitación el último año.

**Respecto a la Rentabilidad:** el 36% de gerentes afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 74% afirmó que en los dos últimos años mejoró rentabilidad. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar; de acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

**Palabras Clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad, microempresas.

## **Abstract**

The goal achieved in this study consisted of accounting research: To determine the characteristics of the funding, training and performance in the micro and small enterprises in the trade sector, heading selling household cleaning products District of Huaraz, 2014. The design research was: simple descriptive, not experimental and transversal; The sample population consisted of 23 owners and managers of stores devoted to sales of cleaning products, the variables are operationalized, the technique used was the survey and the instrument was the structured questionnaire. Results: Regarding entrepreneurs and MSE: Entrepreneurs respondents highlight represented 74% of adults between 30 and 44 years, 78% female and 57% attended a high school, while 48% of MSEs have increased to 10 years old and 83% are formal. As regards the financing of MSEs, 61% report their economic activity financed with loans from non-bank entities and 79% reported that credit obtained was invested in working capital. Regarding training, respondents indicated that 86% received prior training granting credit and 48% of respondents said that the training received last year. Regarding Performance: 36% of managers say that with the extended credit has improved its business and 74% said that in the last two years improved profitability. Conclusion: the financing and profitability of micro and small enterprises in the trade sector is determined, I category selling household cleaning products; according to a review of the literature where valuable information on the background and theoretical foundations that have a significant relationship with the empirical results obtained from the sample by measuring instruments are obtained.

**Keywords:** financing, profitability, microenterprise.

## ÍNDICE

	Pág.
I. INTRODUCCIÓN .....	01
II. REVISION LITERARIA .....	14
2.1. Antecedentes .....	14
2.2. Bases teóricas .....	32
2.2.1. Teoría del financiamiento .....	32
2.2.2. Teoría de la capacitación .....	43
2.2.3. Teoría de la rentabilidad .....	49
2.3. Marco Conceptual .....	52
2.4. Hipótesis .....	58
III. METODOLOGÍA .....	61
3.1. Tipo y nivel de la investigación .....	61
3.2. Diseño de la investigación .....	61
3.3. Población y muestra .....	62
3.4. Definición y operacionalización de variables .....	63
3.5. Técnicas e instrumentos .....	66
3.6. Plan de análisis .....	66
3.7. Matriz de Consistencia .....	67
3.8. Principios éticos .....	69
IV. RESULTADOS .....	70
4.2. Análisis de Resultados .....	73
V. CONCLUSIONES .....	81
VI. RECOMENDACIONES .....	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	84
ANEXOS .....	91



## INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla/Figura 1, Edad de los representantes legales de las MYPE	94
Tabla/Figura 2, Sexo de los representantes legales de las MYPE	95
Tabla/Figura 3, Grado de instrucción de los representantes legales de las Mype	96
Tabla/Figura 4, Tiempo de antigüedad de las MYPE	97
Tabla/Figura 5, Formalidad de las MYPE	98
Tabla/Figura 6, Objetivo de las MYPE	99
Tabla/Figura 7, Numero de trabajadores de las MYPE	100
Tabla/Figura 8. Financiamiento de las MYPE	101
Tabla/Figura 9, Entidades prestadoras de las MYPE	102
Tabla/Figura 10, Tasa de interés de crédito financiero de las MYPE	103
Tabla/Figura 11, Entidades financieras que otorgan facilidades de crédito a las MYPE	104
Tabla/Figura 12, Recibieron el crédito solicitado los representantes legales de las MYPE	105
Tabla/Figura 13, Tipo de crédito otorgado a los representantes legales de las Mype	106
Tabla/Figura 14, Numero de veces que solicitaron crédito los representantes legales de las MYPE	107
Tabla/Figura 15, Inversión del crédito obtenido, Sexo de los representantes legales de las MYPE.	108
Tabla/Figura 16, Porcentaje de incremento de la rentabilidad anual del microcrédito obtenido.	109
Tabla/Figura 17, Capacitación a los representantes legales de las MYPE para administrar el microcrédito.	110
Tabla/Figura 18, Cursos de capacitación recibidos por los representantes	111

legales de las MYPE el año 2011.	
Tabla/Figura 19, Tipos de cursos de capacitación dirigida a los representantes legales de las MYPE.	112
Tabla/Figura 20, Capacitación al personal que labora en las MYPE.	113
Tabla/Figura 21, Numero de capacitaciones recibidas por el personal que labora en las MYPE.	114
Tabla/Figura 22, Tipos de cursos de capacitación recibidos por el personal que labora en las MYPE.	115
Tabla/Figura 23, Año que recibieron más capacitaciones los representantes legales de las MYPE.	116
Tabla/Figura 24, La capacitación es una inversión.	117
Tabla/Figura 25, Incremento de la rentabilidad por crédito financiero.	118
Tabla/Figura 26, La capacitación incremento la rentabilidad de las MYPE.	119
Tabla/Figura 27, La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.	120
Tabla/Figura 28, La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años.	121

## I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis, deriva de la línea de investigación relacionada con: La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE, cuya realidad se puede visualizar con mucha claridad en los últimos años con incremento en la demanda de productos de limpieza y por ende el crecimiento numeral de micro y pequeñas empresas dedicadas a éste rubro. Las micro y pequeñas empresas en el Perú han evolucionado a través de dos sucesos importantes, así nos refiere **Villarán (2011)** en su publicación *Evolución de las Micro y Pequeñas Empresas MYPE en el Perú*, menciona: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables; como a los de recesión, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo. La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional el creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes y, por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Como sabemos la micro y pequeña empresa juega un papel prominente en el desarrollo social y económico de nuestro país al igual que a nivel mundial, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo, más que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una MYPE. Cabe destacar de que los mercados se encuentran en pleno crecimiento, lo cual nos permitirá conocer la oferta y la cantidad demandada la que se está cubriendo, teniendo en consideración que toda empresa busca la rentabilidad basándose en las estrategias a desarrollar, la participación de mercado y los proyectos de crecimiento que permitirán conocer la conveniencia de la inversión en dicho rubro. Pero el desconocimiento de las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad, el desuso de ellos, por parte de los dueños de las micro y pequeñas empresas nos induce al presente estudio.

Los niveles mundiales alcanzados por la economía en todos los quehaceres de la humanidad, plantea grandes retos a todos los países en donde las Mype han tomado un papel preponderante que nos orienta a poner énfasis en cuanto a diversos temas inmersos como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento de nuestro país. Las MYPE son un segmento importante de generación de empleo y generador del 45% del PBI (Producto Bruto Interno), del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, según refiere el Ministerio de Economía y Finanzas, tal es así que podemos considerar la importancia de ellas debido a que permite reducir la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población convirtiéndose en la principal fuente de desarrollo sector privado y contribuyendo de

este modo al crecimiento económico local y nacional. Es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPE como un componente clave, conocemos la dificultad para que la familia alcance a cubrir sus necesidades con una sola fuente de ingresos; por ello, cada vez más personas, examinan la posibilidad de crear un negocio para obtener un ingreso extra que ayude a su economía, asimismo que puedan dar trabajo a su familia. Dicho negocio administrado de manera eficiente puede convertirse en la principal fuente de ingresos de la familia. Entonces, podríamos decir que las microempresas y las empresas o negocios familiares nacen por las mismas razones, que es la búsqueda de generación de ingresos por parte de personas o familias.

Huaraz es una ciudad que está creciendo aceleradamente y, entre los factores que la originan tenemos: la migración del campo a la ciudad, por estudios, inversiones mineras, entre otras; así mismo se han incrementado las micro y pequeñas empresas, esto debido a que la mayor concentración de la actividad comercial está en la ciudad, las mismas que permiten la constitución de pequeñas y micro empresas en diversos sectores productivos, comercializadores y/o en la prestación de servicios.

Las Mype en el Perú son de administración independiente, generalmente son dirigidas por sus propios dueños. El local donde trabajan, en su mayoría es pequeño, tienen escasa especialización en el trabajo, muchos de ellos no utilizan técnicas de gestión, emplean entre una a tres personas, generalmente familiares, no tiene mucho capital, disponen de recursos financieros limitados, tienen un acceso reducido a la tecnología, en su mayoría no separan las finanzas del hogar y las de los negocios, tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su

informalidad debido a esto muchas veces los micro empresarios acuden a prestamistas o familiares que cobran elevadas tasas de interés, así lo revelan estudios previos realizados. Nuestra ciudad no es ajena a ello, pues debido al gran crecimiento poblacional generado por la ubicación de dos grandes empresas transnacionales mineras que han conllevado al centralismo a la ciudad de Huaraz, aportando así grandes cantidades de dinero al fisco y por ende la creación de pequeñas y medianas empresas en distintos rubros. Al tomar en consideración la contaminación ambiental generada por la presencia de las empresas mineras se busca tener mejores condiciones de vida basadas en la mayor información y capacitación otorgada a la población de manera directa e indirecta, este hecho ha provocado la toma de conciencia sobre la importancia de mantener limpio los ambientes del hogar y consecuentemente el incremento de creación de pequeñas y microempresas dedicadas a éste rubro.

La creación de una empresa requiere de tener pequeño capital y permita ir creciendo de manera paulatina, para ello precisaremos cuál fue la fuente de financiamiento para la creación de ésta. Asimismo conocer sobre la capacidad de inversión y gasto con la que cuentan los empresarios dedicados al sector comercio y específicamente al rubro de venta de productos de limpieza del hogar, el manejo adecuado de su empresa y cómo generar mayores ingresos a través ella para crecimiento de la misma.

Los retos de las Pymes se traducen en identificar las nuevas actividades donde las Mype tienen ventaja comparativa y donde las Mype puedan integrarse a cadenas productivas rentables y organizadas para competir. Esto significa una nueva visión del desarrollo de las Mype organizadas que proveen bienes y servicios a las

empresas corporativas agro exportadoras o de mercado nacional, contribuyendo en el financiamiento y en el conjunto de acciones que asegure el precio y la cantidad para que las Mype tengan una rentabilidad de mercado razonable.

En virtud a ello, hace algunos años se han iniciado estudios acerca de los diferentes rubros relacionados a las Mype tal como lo hicieron Martínez y Vargas (2010) en su estudio de “relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”, concluye en que se puede ver que el nivel del grado de estudio puede ser un factor importante para el manejo de una pequeña empresa, así mismo que no es una práctica muy común para los empresarios potosinos el solicitar apoyos económicos tanto de fondo Bancarios y del Gobierno para sostener las operaciones de la empresa, el nivel de adiestramiento (ó aprendizaje no escolarizado) no es un factor primordial para estar al frente de la empresa y tomar las mejores decisiones. De los factores de estudio en la investigación podemos decir que solamente el nivel de capacitación (estudios formales) es el factor más importante para generar un crecimiento sostenidos en las pequeñas empresas industriales, en menor medida si los empresarios tienen la oportunidad de adquirir nuevas fuentes de financiamiento para poder generar un crecimiento en la empresa y el nivel de adiestramiento (estudios no formales) no es determinante para generar un crecimiento de la organización.

Por su parte, Mori (2013) en su estudio titulado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro bazar del Mercado Central de Huaraz – Ancash, 2011, concluyendo que: En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de

terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las Mype refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corto plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las Mype refirieron que fueron 2 veces representando el 60%. El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; el 50% de los encuestados, refirió que recibió un curso de capacitación y el 19% recibió dos cursos de capacitación el año 2011, mientras que el 31% de encuestados no recibió ningún tipo de capacitación; los temas de capacitación fueron: manejo empresarial e inversión del crédito financiero con el 31% y 16% respectivamente. El 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. El 10% de personal que labora en las Mype recibió cursos de capacitación, mientras que el 90% no recibió ningún tipo de capacitación, en cuanto al número de cursos recibidas el 10% recibió un curso, el tema fue mejor servicio al cliente, esta falta de capacitaciones probamente es debido a que el personal que labora es contratado eventualmente o en campañas.

El problema se caracteriza porque a pesar de la importante participación de las Mype en la actividad económica, la mayoría no participa activamente en el



comercio internacional y las inversiones. Las principales desventajas de las Mype pasan por el acceso al financiamiento, la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos y el networking. El comercio internacional está típicamente asociado con las grandes corporaciones multinacionales, cuyas marcas y productos pueden ser encontradas alrededor del mundo. Si bien resulta sumamente difícil de medir, las Mype contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras. Existen numerosos obstáculos para la expansión de la actividad de las Mype en el comercio internacional. Uno de estos problemas es la falta de regulaciones homogéneas entre los países creando barreras arancelarias que aún persisten. Otro de los puntos críticos que requieren atención para aumentar el rol de los fabricantes Mype en el comercio internacional está dado por los requerimientos de calidad y conformidad. Las MYPE tienen problemas para adoptar costosos sistemas de calidad, o procesos de certificación que requieren ser repetidos una y otra vez. En líneas muy generales no existe una única estrategia para las MYPE exportadoras. La orientación de las MYPE hacia el comercio internacional, principalmente en las economías en desarrollo, está determinada muchas veces por la cadena de valor en la cual la MYPE desarrolla su actividad comercial, la coyuntura macroeconómica, a partir del tipo de cambio y las políticas públicas de desarrollo y promoción comercial, y la calidad del producto o servicio en cuestión. De todas maneras, los factores clave de éxito están dados por las capacidades de management, y el conocimiento del mercado. (Orlandini, 2010)

En las últimas décadas las micro y pequeñas empresas han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las

pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las MYPE. En este caso, crearon un Sistema de Empresas Incubadoras que brindaban y aún ahora, espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. Los países asiáticos tampoco han sido la excepción. Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas (Mathews, 2008).

Las MYPE en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese sentido, las pyme se constituyen en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente en el sector juvenil.

Las pequeñas y microempresas en el Perú, no obstante sus innegables contribuciones al desarrollo nacional, aún afrontan problemas e inclusive, restadas de importancia. Pese a que las PYME constituyen el sector empresarial inmensamente mayoritario en el Perú con capacidades demostradas para generar empleo, uno de los principales problemas del país y para contribuir a la generación de la riqueza nacional, no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollarlas en el Perú. Las MYPE lograron abrirse camino por sí mismas de los millones de pequeños y microempresarios peruanos, sin patrocinio alguno, subsidios o privilegios de ninguna clase, como sí lo tuvieron y tienen otros sectores empresariales quienes –a diferencia de las MYPE– están premunidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que les posibilita hacerse de beneficios tributarios, preferenciales, lobbies, entre otras ventajas”. (Bolentín Empresarial, 2013)

Son tres los grandes problemas que las MYPE peruanas afrontan en la difícil tarea de generar empleo y riqueza. El primero es el difícil acceso a mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien compre sus productos y/o servicios, sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Resulta, por lo tanto, vital poner énfasis en que vender es el objetivo principal de las MYPE al cual convergen muchos otros. Esto no significa que no haya mercados para las MYPE, lo que sucede es que debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes. El segundo problema es que los pequeños y microempresarios no tienen dinero en la mano para invertir cada vez más y poder

acceder a los mercados nacionales e internacionales, las MYPE no tienen capital no porque no haya, sino porque no pueden hacer uso del dinero o de capitales. La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo.

Finalmente, como tercer problema que afrontan las MYPE está la casi absoluta ausencia de tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades actuales, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las MYPE si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. Si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; es decir, es imposible la conquista de más y mejores mercados. En ese sentido, las universidades tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las MYPE en el Perú.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares. Por otro lado, las

MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial.

Así mismo, la escasa capacitación de la MYPE no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes hacen que en la mayoría de los casos los microempresarios tengan poca valoración a la capacitación empresarial. (Región Ancash, 2006).

La ciudad de Huaraz no es ajena a ello, es así que se ha desarrollado la investigación, debido a la existencia de varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE dedicadas a la venta de productos de limpieza del hogar, sin embargo se desconoce si tienen o no acceso al financiamiento, de ser así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se conoce si reciben o no capacitación para la conducción adecuada de su pequeña empresa, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año, si conocen temas de marketing y publicidad entre otros que permitan mayores ventas, mayores ingresos, si tienen visión de crecimiento empresarial, almacenamiento y control de su productos de venta. Asimismo, se desconoce sobre su rentabilidad; por los considerandos, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son la principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza para el hogar en el distrito de Huaraz, 2014? Para responder ésta interrogante, se ha planteado como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro venta de

productos de limpieza del hogar en el distrito de Huaraz, 2014 y los objetivos específicos están orientados a:

- Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro venta de productos de limpieza, periodo 2014.

- Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro de venta de productos de limpieza, periodo 2014.

- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro de venta de productos de limpieza, periodo 2014.

El estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo las características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza del hogar, ubicadas en el distrito de Huaraz; es decir, nos permitió conocer las principales características del rubro anterior mencionado. En tal sentido la investigación se justifica porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación y la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio-rubro venta de productos de limpieza del hogar, detallado en la justificación teórica, práctica y metodológica .

La justificación teórica se sustenta en el trabajo de investigación contable, se opta por las teorías del financiamiento, capacitación y rentabilidad, con un marco conceptual donde se realizan y explican las partes integrantes de ellos a través de

definiciones, conceptos, principios, postulados, objetivos y normas contables vigentes que le da un sustento científico teórico al trabajo de investigación.

Justificación práctica, esta perspectiva servirá como marco orientador a los estudiantes de la especialidad de contabilidad de la universidad Los Ángeles de Chimbote en la elaboración de trabajo de investigación científica; asimismo ayudará en la toma de decisiones y mejoramiento de la investigación de la entidad objeto de estudio para beneficio no solo de la empresa, sino también de los clientes. Al responsable de la investigación le servirá como una guía y fuente de información para la solución de problemas en su actividad laboral.

Se justifica metodológicamente por ser una investigación novedosa en el campo contable relacionado con el financiamiento, capacitación y rentabilidad y por ende la gestión empresarial; permitirá la elaboración de instrumentos de medición con el fin de probar y contrastar entre la realidad y la teoría, la hipótesis y el logro de los objetivos; mediante la recolección de datos de la muestra y su consiguiente procesamiento y análisis estadístico de datos.

Finalmente, el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos.

La metodología empleada consideró al tipo de investigación cuantitativa, nivel descriptivo, diseño descriptivo no experimental y de corte transversal. Recordemos que las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

## II. REVISION LITERARIA

### 2.1. ANTECEDENTES

**Vera, Melgarejo y Mora** (2014) desarrollaron un estudio acerca del: “Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros” en donde se presenta un análisis de las fuentes de financiación utilizadas por las Pymes colombianas y su relación con indicadores de gestión financiera, con la finalidad de identificar algunas de las causas que pueden estar originando situaciones problemáticas en su desempeño. Se realizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional; la población estuvo conformada por 4.168 Pymes colombianas que reportan sus estados financieros a la Superintendencia de Sociedades en el período 2004-2009. Los resultados muestran que las Pymes se financian principalmente con recursos propios, en menor grado con pasivos de corto plazo y en baja proporción con pasivos de largo plazo, siguiendo un patrón similar al explicado por la teoría de selección jerárquica (pecking order theory); igualmente, los estadísticos sugieren limitaciones importantes para generar ingresos y atraer fuentes de financiación que fortalezcan su desempeño. Los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos. Finalmente, del análisis correlacional se infiere que los indicadores de eficiencia en la gestión empresarial son los que más se asocian significativamente con el acceso a fuentes de financiación externas a las organizaciones. Concluye que las Pymes colombianas se financian primordialmente con recursos propios, pasivos de corto plazo y en menor proporción con deuda de largo plazo.



Esto puede estar reflejando tanto la tendencia de los propietarios a evitar la financiación de entidades externas, como la falta de atractivo que presentan los negocios para posibles nuevos inversionistas. La revisión de sus indicadores de gestión (liquidez, eficiencia, rentabilidad) muestra una tendencia desfavorable en las Pymes, afectando negativamente su capacidad para obtener recursos financieros que permitan fortalecer sus operaciones y potenciar su crecimiento.

**VISA y The Nielsen Company** (2008) realizaron un estudio llamado “Perspectivas de las PYME en América Latina”, con el objetivo principal de conocer en profundidad cómo funcionan, cuáles son sus hábitos de pago y financiamiento, así como identificar los retos y oportunidades que afrontan estas empresas desde una perspectiva financiera y del entorno. Se realizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional, en él se entrevistaron 1,220 entrevistando a 400 PYME mexicanas de los sectores comercial, de servicios y de manufactura. Considerando a la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey las ciudades incluidas en el estudio. Los hallazgos más sobresalientes de este estudio son: la falta de separación entre la figura del dueño de la empresa o negocio y la tendencia a resolver los asuntos empresariales como si fueran personales. Se presenta una tendencia a una mayor formalización de las actividades especialmente en las compras al solicitar facturas fiscales.

Los instrumentos de pago utilizados son el dinero en efectivo y el cheque personal en un 83%. Los cheques empresariales solo los usan el 26% de las empresas. Para 2008, un 70% de las PYME, reportó contar con una cuenta

bancaria, ya sea personal o empresarial, a diferencia del 88% encontrado en el estudio de 2007. Y son las microempresas las que menos relaciones tienen con las instituciones financieras. Las pequeñas y medianas empresas cuentan con más herramientas de crédito, pero las microempresas, cuyo comportamiento es más similar al de un consumidor, son más vulnerables a las situaciones coyunturales que afecten la economía y el crédito al consumidor. En 2008, solo el 16% de las empresas encuestadas declaró contar con algún tipo de crédito para su negocio.

**Galan, De Giusti, Mollo y Nóbile (2007)** realizaron un estudio sobre “La problemática del sector Pyme – Región Este de la Provincia de Buenos Aires”, planteándose como objetivo general analizar y proponer alternativas para la problemática del financiamiento de largo plazo de las Pymes Industriales de la región Este de la Prov. De Buenos Aire, el estudio fue de tipo descriptivo, no experimental, obteniendo como resultados que el 66.67% de los empresarios mencionan como su principal problema la dificultad para obtener financiamiento, el 85.56% refieren como fuente de financiamiento recursos propios, el 1.11% programas públicos, el 17.78% bancos, el 18.89% proveedores y el 1.1% de clientes. El 17.17% solicitó crédito y le fue entregado, mientras que el 4.04% solicitó crédito y no le fue entregado, el 76.26% no solicitó crédito. Frente a las expectativas de venta, el 37.8% estiman un aumento en sus ventas, mientras que el 51.2% estimaron que no habría variación en sus ventas. Finalmente con respecto al propósito de las inversiones el 26.14% refiere que el propósito fue para la elaboración de nuevos productos, el 46.15% para el

aumento de la capacidad productiva, el 7.69% para la reducción de costos y el 16.92% para el mejoramiento de la capacidad comercial.

Concluyen que El origen de este trabajo versa sobre la problemática del financiamiento de largo plazo (LP), cuya importancia y gravedad es compartida por la mayoría de los académicos; esto fue corroborado por el relevamiento realizado en la Región Este de la Pcia. de Bs. As., donde los empresarios declaran a éste como su principal problema. Partiendo de esta problemática, el paso siguiente fue analizar la composición de la oferta y la demanda de financiamiento a LP y si existe un equilibrio de fuerzas entre estas. Se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha de financiamiento de LP, que se evidencia en los proyectos frenados por falta de fondos y en las razones por las cuales el empresario no solicita crédito bancario.

**Martínez y Vargas (2010)** en su estudio de: “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”, realizaron una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional; sus resultados muestran que un 53.3% de los encuestados posee una antigüedad entre 1 y 10 años en su organización, es decir casi la mitad cuenta con una gran madurez en el mercado para cumplir con experiencia los retos que las pequeñas empresas enfrentan en el mercado actual. El nivel de estudios promedio de los operarios indica que el 20% no ha terminado los estudios básicos. En el nivel de los supervisores, solamente el 66.7% cuenta con estudios del nivel medio superior. Con respecto a la variable

de adiestramiento que comprende todos los estudios que influyen dentro del manejo las pequeñas empresas refieren que el 43.3% de las personas que están en la administración opina que su experiencia profesional corresponde en gran medida a sus estudios realizados. Con respecto a la tercera variable independiente, los empresarios encuestados conocen la importancia de los financiamientos, el 66.7% ha solicitado un financiamiento, el 30% tiene su origen en la iniciativa privada, mientras que el 26.7% pertenece al sector público. Las empresas que han solicitado un financiamiento lo hacen debido a la necesidad de comprar maquinaria y/o equipo. Con el análisis Anova de un factor en el gráfico de medidas del comportamiento del incremento en los últimos 5 años de las utilidades y la existencia de relación se observa que entre más sea la reinversión de dichas utilidades para enfrentar con mayor solvencia los compromisos económicos, mayor es el aumento de utilidades, mientras que para los que reinvierten en la compra de activos es menor las nuevas utilidades.

Concluyen en que se puede ver que el nivel del grado de estudio puede ser un factor importante para el manejo de una pequeña empresa, así mismo que no es una práctica muy común para los empresarios potosinos el solicitar apoyos económicos tanto de fondo Bancarios y del Gobierno para sostener las operaciones de la empresa, el nivel de adiestramiento (ó aprendizaje no escolarizado) no es un factor primordial para estar al frente de la empresa y tomar las mejores decisiones.

De los factores de estudio en la investigación refieren: “podemos decir que solamente el nivel de capacitación (estudios formales) es el factor más importante para generar un crecimiento sostenidos en las pequeñas empresas

industriales, en menor medida si los empresarios tienen la oportunidad de adquirir nuevas fuentes de financiamiento para poder generar un crecimiento en la empresa y el nivel de adiestramiento (estudios no formales) no es determinante para generar un crecimiento de la organización”.

Por su parte, **Vásquez (2009)** en un estudio: “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006, se traza como objetivo general determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viajes. El estudio fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo – correlacional, diseño de la investigación no experimental, con una población constituida por 65 restaurantes, 51 hoteles y 7 agencias de viaje del sector turismo, llegando a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas fue de 42 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 turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras

formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las MYPE del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las MYPE encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. k) También, el 60% de las MYPE encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron 10 capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las MYPE analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando

también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPE estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio. (Vásquez, 2007)

**Rengifo (2010)** en un estudio sobre: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería”, presenta el como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comerció del rubro artesanía shipibo conibo del periodo 2009-2010, la metodología empleada fue de tipo cuantitativa, nivel de investigación descriptivo, diseño no experimental, con una muestra de 14 micro y pequeñas empresas, donde obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria

completa. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% sí recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

**Camarena (2011)** en su estudio: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, período 2009-2010” tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, 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: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 80% poseen un trabajador permanente y el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 78% del financiamiento que obtuvieron fue mediante usureros y en los años 2009 y 2010, el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% no recibió capacitación en los dos últimos años, el 70% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Por su parte, **Castro (2013)** en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010-2011” presenta como objetivo

general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES, del sector servicio-rubro Multiservicios en el distrito de Chimbote, provincia del santa, periodo 2010 - 2011. La investigación fue de tipo no experimental- descriptivo, para llevarse a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 12 microempresas de una población de 30, a quienes se les aplico un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios: El 67% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo masculino, con un promedio de más de 26 años de edad y el 58% tiene grado de instrucción universitario completa. Respecto al financiamiento: En el periodo de estudio (2010-2011) el 75% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros de terceros; sin embargo, en el año 2010, el 42% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 100 a 1,000 nuevos soles; en cambio en el 2011, los montos fueron entre 1,001 a 5,000 nuevos soles. Así mismo, el 83% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 2.1% a 4% mensual; siendo la distribución la siguiente: el 33.5% recibió créditos de la Caja Municipal y el 33% de Entidades Bancarias. Finalmente, el 50% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, el 25% no sabe precisar en qué lo invirtió, el 17% lo utilizaron en activos fijos. Respecto a la capacitación: el 58% de los microempresarios encuestados han sido capacitados, precisando por lo menos una capacitación, el 33% ningún tipo de capacitación y el 25% han recibido dos capacitaciones, así mismo el 58% de los microempresarios recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, el

17% en manejo empresarial, el 17% en otros cursos no específicos y el 8% en cursos de Administración de Recursos Humanos.

**Mori (2013)** desarrolló la investigación titulada “Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Bazar del Mercado Central de Huaraz- Ancash 2011”, en la que centro su objetivo en describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio en el rubro bazar del Mercado Central del Huaraz - Ancash, año 2011. La investigación fue de tipo descriptivo, para la realización se escogió una muestra de 32 Mypes de una población de 64 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Entre los principales resultados tenemos: el 78% de los encuestados refirió que el objetivo de la empresa es generar ingresos para la familia, las Mypes en estudio cuentan con un trabajador que representa el 56% de la muestra. En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, el 95% de los mismos acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo; asimismo el 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito obtenido mejoro su rentabilidad. El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; en relación al personal que labora en la mypes, solo el 10% recibió capacitación. En su investigación concluye: En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 63%

de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 95%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 45%, seguido de Mi Banco con el 25%; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 45%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 95%; asimismo el 100% de los representantes legales de las MYPE refirieron que recibieron el crédito solicitado; los mismos que fueron de corta plazo representando el 100%; en cuanto al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las MYPE refirieron que fueron 2 veces representando el 60%.

El crédito obtenido fue invirtieron en el capital de trabajo representado por el 75%, mientras que el 15% lo utilizaron en activo fijo; asimismo los gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad; en cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 35%, seguido del incremento de rentabilidad del 10% que representa el 30% del total de la muestra.

**Con respecto a la capacitación del gerente y personal,** El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; el 50% de los encuestados, refirió que recibió un curso de capacitación y el 19% recibió dos cursos de capacitación el año 2011, mientras que el 31% de encuestados no recibió ningún tipo de capacitación; los temas de capacitación fueron: manejo empresarial e inversión del crédito financiero con el 31% y 16% respectivamente.

El 10% de personal que labora en las MYPE recibió cursos de capacitación, mientras que el 90% no recibió ningún tipo de capacitación, en cuanto al número de cursos recibidas el 10% recibió un curso, el tema fue mejor servicio al cliente, esta falta de capacitaciones probablemente es debido a que el personal que labora es contratado eventualmente o en campañas. Del total de encuestados, el 72% refieren que la capacitación es una inversión.

Finalmente en lo que se refiere a la rentabilidad, El 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Asimismo el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incremento la rentabilidad de su empresa. El 78% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años.

La realización de investigación por parte de **Peña (2014)** con respecto al tema: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector servicio rubro hoteles de ciudad de Piura. La investigación fue descriptiva, de tipo no experimental y para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas,

utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados manifestaron que el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene superior universitario. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y 50% capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 50% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 60% si recibió capacitación y el 100% considera que la capacitación es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: el 70% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 60% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 70% afirmó que dos últimos años ha mejorado la rentabilidad.

Por otro lado Aguilar (2014) en su investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro consultorios obstétricos ambulatorios en el departamento Puno. Periodo 2012-2013, plantea como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro consultorios obstétricos ambulatorios, del departamento puno. Periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva no experimental, para la realización se

escogió una muestra de 15 Mypes de una población de 15 empresas del sector servicio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 93% son adultos, el 93% tiene estudio superior universitario completo, el 53% son convivientes. Respecto a las características de las Mypes: el 47% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 73% afirman que su empresa es informal, el 60% tiene solo uno trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades bancarias ya que el otro 73% recibió financiamiento de terceros, en el año 2012 el 67% fue a corto plazo, ya que el otro 27% no sabe precisar el plazo de crédito, en el año 2013 el 73% fue de corto plazo, ya que el otro 20% no saben precisar el plazo de credito. Respecto a la capacitación: el 40% si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 33% ha recibido un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: el 87% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

**Tintaya (2014)** realizó un estudio titulado “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013”, planteando como objetivo general, describir las principales características del

financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013, tipo de investigación cuantitativa, nivel descriptivo no experimental, cuyos resultados fueron con respecto al financiamiento, el 77% lo hacen con fondo de terceros, con créditos del 46% obtenidos de entidades no bancarias y el 31% de bancarias, el 54% a corto plazo y el 15% a largo plazo, los cuales fueron invertidos en un 46% en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación el 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, frente a un 23% que sí recibió capacitación. El 96% considera que la capacitación como empresario es una inversión. Finalmente con respecto a la rentabilidad: el 77% de los encuestados refiere que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 77% si cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa, frente a un 15% que considera lo contrario. El 85% (11) afirma que sí mejoró la rentabilidad de su empresa en los últimos años, frente a un 15% (2) que refieren que no hubo mejora. El 54% refiere que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, y el 31% (4) consideran que si hubo disminución.

Por su parte **Anticona (2015)** en su estudio de investigación temática: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente - provincia de Cañete, 2014”, menciona como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro



compra/venta de celulares del distrito San Vicente- Provincia de Cañete, 2014.

La investigación fue de diseño no experimental - descriptivo, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: El 65% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados son jóvenes, el 100% son del sexo masculinos y el 52.5% tienen instrucción superior no universitaria. Así mismo, el 53% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiados tienen más de un año en la actividad empresarial, el 100% no tiene ningún trabajador eventual y el 100% formó la MYPE para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 25% de las MYPE estudiadas financió su actividad económica recurriendo a fondos de cajas financieras y el 75% dijo que preferiría trabajar con su capital propio.

Respecto a la capacitación: El 75% de las MYPE estudiadas dijo que no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos porque no lo solicitaron pero si lo habían visitado los bancos para otorgarles préstamos. Respecto a la rentabilidad: El 25% de las MYPE estudiadas afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 25% comentó que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que, ´poco menos de 1/3 de las MYPE estudiadas solicitaron créditos de terceros para financiar su actividad productiva y el resto (poco más de 2/3) lo hizo con recursos propios (autofinanciamiento).

## **2.2. BASES TEORICAS**

### **2.2.1. Teoría del Financiamiento.**

El desarrollo de la PYME (Pequeña y Micro Empresa) y del sector informal urbano en el Perú ha sido un fenómeno característico de las últimas dos décadas, debido al acelerado proceso de migración y urbanización que sufrieron muchas ciudades, la aparición del autoempleo y de una gran cantidad de unidades económicas de pequeña escala, frente a las limitadas fuentes de empleo asalariada y formal para el conjunto de integrantes de la PEA.

El sector conformado por las PYME posee una gran importancia dentro de la estructura industrial del país, tanto en términos de su aporte a la producción nacional (42% aproximadamente según PROMPYME) como de su potencial de absorción de empleo (cerca de 88% del empleo privado según PROMPYME). Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

Al respecto existen dos posturas bien diferenciadas, la primera conocida como la tesis de Modigliani y Miller (1958) y la segunda como la tesis de los tradicionales. Los “tradicionales” argumentaban que, mientras la rentabilidad económica de la empresa, entendida ésta como el resultado antes de intereses e impuestos sobre la inversión total, sea mayor al costo relativo de la deuda, entonces el incremento de la deuda en la estructura de capital produce un incremento en el valor de la firma. No obstante, estos afirmaban que este efecto estaba acotado hasta cierto nivel “normal” aceptado por el mercado, sobre el

cual la mayor deuda de la empresa se entendía como un incremento en el riesgo promedio y, por lo tanto, era obtenida a costa de incrementos en los costos financieros que terminaban dando vuelta la condición antes mencionada. Claramente, esta posición, implica una importante recomendación de política financiera, mientras se cumpla la condición antes mencionada, la empresa debe incrementar su endeudamiento hasta el nivel “normalmente” aceptado por el mercado. Por otro lado, la tesis M-M es desarrollada en un mundo de mercados perfectos, sin impuestos y basa su predicción en el hecho que existe un arbitraje realizado por los propios accionistas, con el cual a través de acciones en el mercado, actúan reduciendo el precio de las acciones de empresas apalancadas y aumentando el precio en empresas no apalancadas, eliminando las eventuales ganancias en el valor de las primeras. (Schnettler, 2002)

En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPE), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPE poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPE presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPE son evaluadas como más riesgosas de

acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente/propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente/propietario (s), no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y subinversión. (Schnettler, 2012).

Así mismo Sarmiento refiere que: Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura optima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el

accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. (Sarmiento, 2012).

Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984), que es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad; dicha teoría ha sido muy controvertida, pero es en sí la teoría más simple o la más acertada con la realidad.

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de

resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. (Sarmiento, 2012)

Al respecto Alarcón, manifiesta sobre: La teoría tradicional de la estructura financiera: 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”. Durand en 1952 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), 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 medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. (Alarcón 2012)

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El 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 financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “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:** Fernández (2003: 19), plantea: “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. (Alarcon, 2007)

Por otro lado Herrera S., Limón S. y Soto I., manifiestan las siguientes teorías financieras:

Fondos propios versus fondos externos. La visión tradicional versus Modigliani – Miller:

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital, debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios, pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Miller (1963). El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la



procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento. (Herrera, Limón y Soto 2006)

La teoría del Trade-Off. Beneficios impositivos versus Costos de quiebra: Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento. (Herrera, Limón y Soto 2006)

Asimetrías de información. Efectos de señalización y la jerarquía de preferencias (Pecking Order): Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera.

En un primer enfoque, desarrollado originalmente por Ross (1977), la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos.

Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. Myers y Majluf (1984), plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. (Herrera, Limon y Soto 2006)

### **Evidencia empírica:**

Con respecto al tamaño, numerosos trabajos han presentado evidencia empírica de la influencia que ejerce sobre la estructura financiera, con resultados

no siempre acordes con los postulados teóricos que se pretendían contrastar. Remmers et al. (1975), Scott y Martin (1976) y Ferri y Jones (1979), pioneros en el estudio de esta relación, postulan una influencia positiva entre el tamaño y la tasa de endeudamiento, basada en que las empresas más grandes presentan (i) menor riesgo empresarial, (ii) mejor acceso a los mercados de crédito y (iii) menores costes de transacción y pago de intereses. Klein y Belt (1993), por su parte, utilizan (entre otras) el logaritmo neperiano de las ventas como una proxy de las asimetrías de información de la empresa, postulando que las empresas más grandes presentan menores asimetrías y, por tanto, una mayor probabilidad de utilizar financiamiento externo (propio o ajeno).

**Cosh y Hughes (1993)** analizan la estructura financiera de las pymes británicas a finales de los 80 y concluyen que las características de riesgo propias de su tamaño y la falta de información financiera, tanto de sus proyectos como de sus administradores, condicionan su estructura de capital, basada esencialmente en las aportaciones de tipo personal, con escasa o nula dispersión de la propiedad de las acciones y con un fuerte peso de la deuda a corto plazo. Con respecto a la edad, señalan que en cuanto más jóvenes son las empresas en mayor medida se cumplen las características anteriores indicadas.

También, **Petersen y Rajan (1994)**, a través de una amplia muestra de pymes, obtienen evidencia de una relación positiva del tamaño con el apalancamiento, pero negativa en el caso de la edad. Michaelas et al. (1999) postulan, igualmente, idénticas relaciones de causalidad entre tamaño y edad con el endeudamiento. Hall et al. (2000) presentan, también, evidencia empírica de estas relaciones, señalando que la edad influye negativamente, tanto sobre la

deuda a largo plazo como sobre la de corto plazo, mientras que el tamaño influye positivamente sobre la primera y negativamente sobre la segunda. Romano et al. (2000) postulan, para las empresas de carácter familiar, una relación positiva de la deuda con el tamaño, pero una relación positiva, también, con la edad, al tiempo que una relación negativa con los préstamos de familia.

En un estudio empírico comparado entre diversos países, Wald (1999) señala que el tamaño no es determinante en la elección de la estructura de capital en Francia y Alemania mientras que resulta positivamente relacionado en otros países (Estados Unidos, Japón y Reino Unido), sugiriendo la existencia de factores institucionales o legales diferentes entre países.

Desde la perspectiva de la teoría de jerarquía de preferencias (pecking order) de Myers y Majluf (1984), puede argumentarse que la edad debe guardar una relación negativa con el endeudamiento, puesto que a medida que transcurren los años, mayores serán las posibilidades de la empresa para retener utilidades y financiar sus proyectos con recursos propios.

Una interpretación alternativa (Fazzari, Glenn y Petersen 1988) se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que asisten a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento. (Herrera, Limon y Soto 2006)

## 2.2.2. Teorías de la Capacitación:

### El aprendizaje según Bateson:

Para Bateson nuestra percepción es siempre acerca de diferencias entre lo que hay "allí afuera" y nuestros propios estándares. Desde este punto de vista, aprendizaje es corrección del error. Aprender es ajustar nuestra expectativa o nuestra acción, corrigiéndola de acuerdo a una realidad externa. Hay distintos niveles de aprendizaje, según qué sea lo que se corrija. Así, la mera ejercitación de un reflejo condicionado ("suena la campana, es hora de comer"... " el jefe está bromeando, a sonreír") es un aprendizaje de nivel cero (Aprendizaje Cero), ya que no hay corrección alguna, es una mera repetición dentro de los marcos del circuito existente. La adquisición o la extinción de un hábito, es un aprendizaje de nivel uno (Aprendizaje I) ya que supone crear una nueva relación entre realidad y expectativa (la campana significa comer; o bien en el caso de extinción; la campana ya no significa comer), por lo tanto es una corrección de expectativas.

Dijimos entonces que en una organización una persona puede crearse algunos hábitos y extinguir otros y llamamos **Aprendizaje I** al proceso por el cual implanta o elimina cada uno de ellos. **Un Aprendizaje II** es necesario cuando lo que no funciona es el sistema de corrección mismo, con lo cual se hace necesario corregir la corrección. Una persona que lea la realidad en términos de ganar-perder va a tender a ver toda situación en términos de competencia. Entender la posibilidad de cooperación supone la corrección del sistema mismo de interpretación-corrección de la realidad. A este tipo de aprendizaje, Bateson lo denominó Aprendizaje II o Deuteroaprendizaje. Una

organización o una persona “burocrática” cuando encuentre un problema de difícil solución, buscará nuevas normas y más reglamentos. Una organización o una persona “autocrática” intentarán reforzar sus fuentes de poder.

**El aprendizaje III** se relaciona con el aprendizaje de relaciones e interacciones complejas y con su lógica. (Gore, 2000)

Donald Schön y la Reflexión en la Acción:

Schön cita a Kurt Lewin: “si realmente quieres conocer algo, intenta cambiarlo”. Sin embargo, señala también que el conocimiento que proviene de la acción suele ser considerado de "segunda categoría". Hay otro pensamiento privilegiado, el pensamiento escolar. Hablemos un poco sobre este último.

Uno de los logros más importantes de nuestra sociedad es haber conseguido sistematizar el pensamiento abstracto en "paquetes" fácilmente verificables y comunicables. Es el conocimiento que suelen producir los investigadores y que se enseña en las escuelas y que llamaremos aquí, siguiendo a Schön, conocimiento escolar.

El conocimiento "empaquetado" tiene algunas ventajas nítidas: es controlable, es medible, es administrable. Y esos son rasgos valorados por cualquier organización incluso las escuelas. La existencia de ese saber no es caprichosa. La nuestra es una sociedad de credenciales. Las organizaciones necesitan gente previsible. No hay, o por lo menos nosotros no conocemos, otra forma de que el sistema social funcione que contar con una cierta cantidad de conocimiento medible controlable, previsible.

El problema se da cuando el conocimiento escolar se convierte en la única forma válida de conocimiento, cuando llegamos a creer que no hay otro conocimiento que no sea el conocimiento escolar. Schön propone observar con más atención los aprendizajes que provienen de la acción. Veamos un o una adolescente que arregla su auto. ¿Cómo actúa? Cuando las cosas van como él o ella espera, muestra habilidades que parecen naturales, pero que son producto de aprendizajes anteriores. Aunque no pueda explicar lo que hace despliega un conocimiento en la acción que le lleva a encontrar la herramienta adecuada y la presión y la fuerza necesaria en cada caso. Cuando no logra lo que busca, observa, trata, prueba, explora, pregunta, se fija en libros y revistas, busca conocimiento pertinente, lo verifica, lo compara, lo constata. No se sienta a planificar. Hay cierta dosis de azar en su trabajo, pero no se puede decir que su quehacer sea puramente azaroso. Es una búsqueda de conocimiento orientada, regulada, medida. Trabaja a partir de lo que sabe y con lo que sabe, lo recrea, lo resignifica, lo modifica a partir de la información que obtiene actuando. No "agrega" conocimientos, resignifica los que ya tienen en base a los nuevos elementos que percibe, los integra en forma diferente y saca de ellos conclusiones distintas a las que tenía. Su tarea es una tarea reflexiva. Sólo que no es una reflexión en abstracto, es una tarea de reflexión en la acción. El concepto de reflexión en la acción es, precisamente, la llave del aprendizaje en la práctica.

Para Piaget, todo conocimiento es acción internalizada y lo demás puro verbalismo. No hay conocimiento pasivo, todo conocer es un hacer. La alta consideración que tenemos por el conocimiento escolar y la poca que

guardamos hacia la maestría del conocimiento en la acción no parece ser en absoluto una cuestión científica, sino más bien una cuestión social. Según Schön, se puede aprender mucho de quienes son capaces de hacer cosas.

El conocimiento en la acción, a diferencia del conocimiento abstracto, parece tener algunas características peculiares, algunas de ellas positivas:

Es relativamente resistente a la ambigüedad, puede manejar altas dosis de información contradictoria o "sin sentido".

No es independiente de la persona que conoce; exige tomar riesgo, poner el cuerpo, jugarse;

Su validez no proviene de la consistencia interna sino de su posibilidad de enfrentar la realidad.

### **Teoría del Capital Humano**

La Teoría del Capital Humano es una, concepción nueva del insumo trabajo, ha sido desarrollada principalmente por Gary Stanley Becker en el libro *Capital Human* publicado en 1964.

En esencia, la idea básica es considerar a la educación y la formación como inversiones que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos. La Teoría del Capital Humano, haciendo uso de microfundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad -salario que deja de percibir por estar estudiando- y los costos



directos -gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo. Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica. La primera es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la productividad del o los individuos.

Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. El financiamiento de esa formación lo realizan los individuos, las empresas no tienen incentivos algunos para financiar ese gasto dado que ese capital humano no tiene colateral, o dicho de otra manera, los empresarios no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto de formación después los trabajadores utilizarán todos sus conocimientos adquiridos al servicio de la empresa o abandonarán la empresa para hacer valer sus conocimientos en otra(s) empresa(s) dispuestas a remunerarlos con mejores salarios. Dado este problema de información asimétrica, la compra de educación en ese nivel de formación debería ser financiada por el individuo o por algún organismo público. Ahora bien, en cuanto a si la formación específica tiene sentido en el caso de una relación de trabajo durable entre el trabajador y el empresario, se presentan dos posibilidades: el empresario financia la inversión o lo comparte con el trabajador. (Galván, 2011)

Así mismo Chacaltana; refiere que, Una observación interesante en este sentido es que las inversiones en capital humano producen retornos económicos sólo si

han subido la productividad del trabajador y si éste puede renegociar su salario. Si hubiera sólo un empleador para ese trabajador, es decir, si el trabajador no pudiera amenazar con renunciar o romper la relación laboral, el empleador no tendría ningún incentivo para mejorar los salarios aún si el trabajador hubiera incrementado su productividad. (Chacaltana 2005)

Esto llevo a Becker (1964) a distinguir entre dos tipos de capacitación:

**Capacitación “perfectamente” general.** Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas. Ej.: Procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo.

**Capacitación “completamente” específica.** Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej.: programas de familiarización de nuevos empleados. Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo. (Chacaltana 2005)

Por otro lado, Huamani citado por Lezama, concluye en su proyecto de investigación “La gerencia del conocimiento como fuente de ventaja para desarrollar las Mypes” que la capacitación de los recursos humanos son partes esenciales para la supervivencia, competitividad y funcionamiento de las

Mypes. Más aún si se tiene en cuenta que en una pequeña empresa los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes. Establece que son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un franco crecimiento. Por ello es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano y a su vez la mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento.

### **2.2.3. Teorías de la Rentabilidad:**

Según Ferruz, L., la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.**

Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la

formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseará maximizar.

Esto implica que el decisor intentará que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor. Esta reflexión lleva a la conclusión de que el decisor financiero valorará mucho la posibilidad de obtener un determinado nivel de rentabilidad cuando éste sea lo bastante estable en el tiempo. O lo que es lo mismo, se crea un problema de selección de los activos que conforman una cartera que debe contemplar estas dos cuestiones divergentes: rentabilidad y variación de esta rentabilidad. Uno de los objetivos fundamentales que se planteó Markowitz fue la demostración gráfica de la relación que existe entre las expectativas del inversor y la posterior elección de una cartera de acuerdo con los parámetros rentabilidad y riesgo considerados, en general, los fundamentales en la Teoría de Cartera.

Pero sin embargo rechazada esta regla de comportamiento, Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa

en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asumiría la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Este modelo de trabajo tampoco es aceptable ya que los rendimientos de las inversiones individuales están interconectados o, lo que es lo mismo, aun siendo un elemento fundamental la diversificación no puede eliminar todo el riesgo. Esta conclusión implica que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada. (Ferruz 2012)

### **La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharp:**

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que fue perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice. Según este

modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice).

El término independiente expresa la parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento de mercado), el denominado coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento de mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores. (Ferruz, 2000)

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

### **a) Financiamiento**

#### **Definición de Finanzas**

Las **finanzas** (del latín *finis*, "acabar" o "terminar") son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o estados. Por extensión, también se denomina finanzas al análisis de estas actividades como especialidad de la economía y la administración, es decir, a una rama de la economía que se dedica de forma general al estudio del dinero, y particularmente está relacionado con las transacciones y la administración del dinero en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en

otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc., Según Bodie y Merton, las finanzas "estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo". Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.

Según Lira P. las finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas. (Lira, 2009)

### **Importancia de las Finanzas.**

Es innegable la importancia que tienen las Finanzas en cualquier empresa, ya que tiene como objetivo optimizar y lograr la multiplicación del dinero. Las finanzas son la base de toda actividad comercial, y sin ellas la misma no se podría llevar a cabo, por ello es bueno que tengamos en cuenta que el concepto de finanzas, no solo se limita a explicarnos de qué se tratan, sino que también nos señala todos los factores que en ellas inciden.

Una decisión fundamental en el ámbito de las finanzas es cuanto invertir y cuanto consumir.

- Cuando se usa recursos para satisfacer deseos y necesidades del presente, se llama consumo.
- Mientras que si estos recursos se emplearán para aumentar el consumo futuro, se denomina inversión.

## **b) Capacitación**

### **Definición:**

Albujar H. y otros define a la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales.

Por otro lado, la Organización Internacional del Trabajo (1993) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria. (Albujar y Odar, 2008)

### **Importancia de la Capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa. (Vizcarra, 2012)



### **c) Rentabilidad**

#### **Definición:**

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

Según Martínez, existen diversas definiciones y opiniones relacionadas con el término rentabilidad, por ejemplo, Gitman (1997) dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Por otra parte, Aguirre et al. (1997) consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Así mismo Jaramillo refiere que la rentabilidad es el resultado de la relación entre una variable de la cuenta del estado de pérdidas y ganancias y una partida del balance general. La lectura de cualquier razón de rentabilidad es analizar qué utilidades se han logrado a partir de lo que se ha empleado para alcanzarlos, ya sea capital invertido o activos para producirlos. (Jaramillo, 2008)

## **Tipos de Rentabilidad:**

### **1. Rentabilidad Financiera:**

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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

Rentabilidad financiera (RF). La empresa ha utilizado como inversión los fondos propios.

### **2. Rentabilidad Económica:**

La Rentabilidad Económica (RE) es una sencilla y poderosa herramienta de monitoreo para conocer la capacidad que tiene una empresa de utilizar eficientemente sus recursos y generar valor. Es un indicador que resume, con elocuencia y fidelidad, el rendimiento que se asocia, intrínsecamente, a la operación de una empresa. La RE es mejor en la medida que la utilidad de operación repone el costo de la inversión requerida entre mayor utilidad de

operación, en relación a lo invertido es mejor. El cálculo de este indicador, sobre todo una vez que se ha comparado con el costo de capital de la empresa de que se trate, manifiesta la capacidad de aprovechar, con eficiencia, los recursos disponibles. Mientras más alto el valor numérico de la RE, mayor capacidad de la empresa para generar valor. Si la RE, fuera inferior al costo de capital, la empresa estaría en condiciones precarias pues no tendría capacidad para resarcir a los accionistas por el dinero invertido en ella. (Jaramillo, 2008)

### **Micro y Pequeña Empresa (MYPE)**

#### **Definición de las micro y pequeñas empresas:**

Según el Texto Único Ordenado (DS 007-2008-TR), de la Ley de Promoción de la Competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo Decente, ley MYPE, define a la Micro y Pequeña Empresa como 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 la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas. Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una

microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal. (Davelois, 2008)

### **Importancia de las MYPE en la economía**

Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. (Vigil, 2012)

### **2.4. HIPÓTESIS**

El financiamiento, capacitación y rentabilidad tienen características de importancia para las Mype del sector comercio - Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz.

## **2.4. Aplicación de la teoría a nivel de caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las empresas**

### **Financiamiento:**

El financiamiento propio, en este tipo de negocios, pueden ser con dinero en efectivo, inmuebles, terrenos, vehículos, máquinas y equipos, etc.

El financiamiento con entidades financieras, el propietario pone en garantía sus activos fijos o busca garantía de terceros (es necesario referir las entidades financieras, de ser posible mencionar el tiempo y condiciones de pago).

El financiamiento con proveedores, los proveedores de este tipo de negocios, otorgan créditos en plazos de 30 y 60 días, en algunos casos el plazo puede ser hasta de 15 días. Todo depende de la gestión de crédito que realice la empresa a los proveedores.

El financiamiento con clientes, los clientes de este tipo de negocios, generalmente realizan sus compras al contado, en algunos casos los propietarios brindan créditos solo a sus conocidos. Las ventas a entidades públicas son seguras pero deben esperar el proceso de trámite, en algunos casos pagan con cheque o se realizan transferencias financieras a favor de la empresa, en cumplimiento a las normas de Tesorería del Sector Público.

### **Capacitación:**

Para el dueño del negocio o los propietarios, conocer la administración de ventas, compras, finanzas, manejo de recursos humanos, marketing, otorgamiento de créditos y control interno.

Para los empleados y/o personal, capacitar en manejo de los productos que oferta la empresa, para poder informar al cliente, capacitación en ventas y compras, procedimiento para otorgamiento de créditos a clientes y procedimiento de solicitud de créditos a proveedores.

**Rentabilidad:**

Régimen tributario de las empresas en estudio, Régimen General, Régimen Especial, Nuevo RUS (En cada régimen, indicar los topes máximos y mínimos, libros y registros contables y Estados Financieros que presentan).

Estados Financieros, 1) Estado de Situación Financiera, 2) Estado de Resultados Integrales del Período, 3) Estado de Cambios en el Patrimonio, 4) Estado de Flujos de Efectivo.

Adicionalmente se pueden elaborar las Notas a los Estados Financieros: a) Notas de carácter general, b) Notas de carácter específico).

Análisis e Interpretación de Estados Financieros, 1) Análisis vertical, 2) Análisis horizontal, 3) Análisis de Tendencias, 4) Análisis de Índices o Ratios, con el cual se mide los resultados a nivel de situación económica y financiera de la empresa (liquidez, gestión, rentabilidad y solvencia). Se elabora también el Informe de Gerencia Financiera.

Flujo de Caja, explicar que el Flujo de Caja es aplicable a las empresas que no tienen Estados Financieros.

### **III. METODOLOGÍA**

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

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

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

##### **3.1.2. Nivel de Investigación:**

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

#### **3.2. Diseño de la Investigación**

El diseño en la presente investigación fue el diseño descriptivo - no experimental – de corte transversal.

**3.2.1. Descriptivo:** porque se recolectó los datos en un momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

**3.2.2. No experimental:** porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

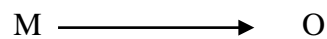
**3.2.3. De corte transversal:** porque la recolección de datos se realizó en un solo momento.

### **3.3. Universo o Población:**

La población de nuestro estudio estuvo conformada por un total de 50 micro empresas del rubro venta exclusivamente de productos de limpieza del hogar, las mismas que se encuentran ubicados en el distrito de Huaraz.

### **Muestra**

De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 23 MYPE dedicadas al rubro Venta de Productos de Limpieza para el Hogar, teniendo en cuenta el criterio de inclusión a las Mype dedicadas exclusivamente a este rubro, se tomó como muestra en forma aleatoria simple.



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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



### 3.4.- Definición y Operacionalización

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Superior no universitaria Superior Universitaria

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPES	Antigüedad de las MYPE	Razón 1 a 4 años 5 a 10 años Más de 10 años
		Formalidad	Nominal: Si No
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
		Número de Trabajadores	Razón: 01 02 Más de 2
		Personal que labora en la Mypes es estable	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Financiamiento de las MYPE	Conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero.	Como financia su empresa	Nominal: Financiamiento propio Financiamiento de terceros Otros
		Entidad a la que solicitó el financiamiento	Nominal: Prestamista Entidad bancaria Entidad no bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Entidad financiera que le otorga mayor facilidad para obtención del crédito	Nominal: Bancarias No bancarias Prestamista
		Crédito solicitado	Nominal: Si No
		Tipo de Crédito	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Número de veces que solicito crédito 2011	Razón: 01 02 Más de 2
		Inversión del crédito financiero	Nominal: Capital de trabajo Mejora del ocal Activo fijo Programa de capacitación Otro especificar
		Cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Capacitación las en MYPE.	Proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Cuantos cursos capacitación recibió usted el año 2013	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita al personal de la gerencia	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Gerencia RRHH Otros: especifica
		El personal que labora en la Mype recibió algún tipo de capacitación	Nominal: Si No
		Cuantos cursos de capacitación recibió el personal de la Mype	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacito el personal que labora en la Mype	Nominal: Marketing empresarial Gestión empresarial Gestión financiera Prestación mejor servicio al cliente Otros
		Considera usted que la capacitación es una inversión	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
Rentabilidad de las MYPES	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa	Nominal: Si No
		La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su Empresa ha disminuido en los últimos dos años.	Nominal: Si No

### **3.5 Técnicas e instrumentos.**

#### **3.5.1 Técnicas**

Se utilizó la técnica de recolección de datos la encuesta.

#### **3.5.2 Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 23 preguntas.

### **3.6. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

### 3.7.- MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TEMA: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA DEL HOGAR DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2014”**

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis.</b>	<b>Metodología</b>
<p><b>1. Problema Principal</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro venta de productos de limpieza del hogar en el distrito de Huaraz, 2014.</p> <p><b>2. Problemas Secundarios</b> a) ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio del rubro en estudio. b) ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio del rubro en estudio?</p>	<p><b>Objetivo General</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar en el distrito de Huaraz, 2014.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b> a. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro venta de productos de limpieza, periodo 2014. b. Describir las principales características de la</p>	<p><b>Hipótesis General</b> El financiamiento, capacitación y rentabilidad tienen características de importancia para las Mype del sector comercio - Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz</p>	<p><b>Tipo de Investigación</b> El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.</p> <p><b>Nivel de la Investigación</b> El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha imitado a describir las principales características de las variables en estudio.</p> <p><b>Metodología de la Investigación</b> En la presente investigación se empleará el método descriptivo, el mismo que se complementará con el estadístico, análisis, síntesis, deductivo, inductivo entre otros.</p> <p><b>Diseño de la Investigación:</b> El presente estudio, dada la naturaleza de las variables materia de investigación,</p>

<p>c) ¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio del rubro en estudio?</p>	<p>capacitación de las MYPE del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro de venta de productos de limpieza, periodo 2014.</p> <p>c. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio del distrito de Huaraz en el rubro de venta de productos de limpieza, periodo 2014</p>		<p>responde al de una investigación por objetivos.</p> <p><b>Población</b> La población en estudio está conformado por un total de 12 micro empresas del rubro venta de productos de limpieza del hogar, las mismas que se encuentran ubicados en el distrito de Huaraz</p> <p><b>Muestra</b> Considerando el reducido número de MYPES dedicadas al rubro Venta de Productos de Limpieza para el Hogar, se tomará como muestra para esta investigación el total de la Población, 12 MYPES</p> <p><b>Técnicas.</b>- Las principales técnicas que se empleará en la investigación son: Encuesta</p> <p><b>Instrumentos.</b>- Los principales instrumentos que se aplicaron en las técnicas son: Cuestionario.</p>
--	---	--	---

### **3.8. Principios Éticos**

La investigación se ha basado en los siguientes principios éticos:

Integridad, con rectitud, probidad y honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio.

Compromiso, a través de un pacto de exigencia con las obligaciones contraídas en la realización de las diversas actividades para el cumplimiento de las tareas asignadas en el desarrollo del estudio.

Responsabilidad, en donde el responsable de la investigación es responsable de todas las decisiones del desarrollo de la tesis.

Información, la investigación se realizó con el consentimiento informado de aquellos que se ven afectados por o inmersos en el desarrollo del estudio, identificando claramente los propósitos de la investigación.

Fidelidad de información, consistente en citar a los autores textuales por la información obtenida de sus estudios realizados.

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. RESULTADOS

###### Respecto a los empresarios

**CUADRO N° 1**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	Del 100 % (23) de los representantes legales o dueños la edad oscila entre los 30 y 44 años, representando el 74% (17), el 22% (5) son de 45 - 60 años, y el 4% (1) son de 60 años a más.
Género	2	El 78% (18) de los propietarios encuestados son de sexo femenino, y el 22 (5)% son de sexo masculino.
Grado De Instrucción	3	57% (13) de los encuestados tienen secundaria, el 39 % (9) no universitario y 4% (1) cuenta con nivel universitario.

**Fuente:** tablas 01, 02, 03,(ver Anexo 02).

##### 4.1.2. Respecto a las características de las MYPE

**CUADRO N° 02**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo De Antigüedad	4	Del 100% (23), El 48% de las Mype tienen una antigüedad de más de 10 años, el 35% entre 5 a 10 años y el 17% menor a 4 años.
Formalidad De Las MYPE	5	El 83% (19) de las Mype son formales y solo el 17% (4) no es formal.
Objetivo de las MYPE	6	El 83% (19) de las Mype tiene como objetivo generar ingresos para la familia, el 13% (3) maximizar ganancias y el 4% (1) dar empleo a la familia.
Número De Trabajadores	7	El 56%(13) de las MYPE tiene un solo



De Las MYPE		trabajador, seguido de dos trabajadores que representa el 9%(2) y ningún trabajador que representan el 35%(8)
Número De Trabajadores Estables De Las MYPE	8	El 100% (23) trabajadores de las MYPE no son trabajadores estables.

**Fuente:** tablas 04, 05, 06, 07,08 (ver Anexo 02).

#### 4.1.3. Respecto al financiamiento (objetivo específico 1):

**CUADRO N° 03**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento De Las MYPE	9	El 61%(14) refiere tener financiamiento de terceros, mientras que el 39%(9) refiere tener financiamiento propio.
Entidades Prestadoras De Las MYPE	10 Y 12	El 100% lo realizó de una entidad no bancaria, 36% (14) Edificar, 29%(4) Caja Trujillo, 21%(3) y 14%(2) Caja Piura.
Tasa De Interés De Crédito Financiero De Las MYPE	11	El 50%(7) refiere que le otorgaron crédito al 3%, el 36% (5) refiere que le otorgaron crédito al 2.5%, mientras que el 14% (2) no opina.
Tipo De Crédito Otorgado A Los Representantes Legales De Las MYPE	14	Del total de representantes legales de la Mype encuestados, refieren que solicitaron crédito a corto plazo el 100% (14).
Nro. Veces Solicito Crédito 2013- 2014	15	El 21%(3) solicito crédito solo una vez, dos veces al año el 36%(5), mientras que el 43%(6) no solicitó crédito.
Inversión Del Crédito	16	Capital de trabajo el 79% (12), en Activo Fijo el 14%(2) y en Mejora del local 7% (1).

**Fuente:** tablas 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 (ver Anexo 02).

#### 4.1.4. Respecto a la capacitación de las MYPE (objetivo específico 2):

**TABLA N°05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIO
Capacitación Para Administra el Crédito Financiero	18	El 86%(12) no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, mientras que el 16% (2) si lo recibió
Nro. Cursos Recibidos	19	El 48%(11) manifestó que recibió solo una capacitación, seguido del 35% (8) que no recibió ningún tipo de capacitación, y un 17%(4) que recibió dos cursos de capacitación.
Cursos De Capacitación Al Gerente	20	El 26%(6) recibió curso de manejo empresarial, el 9% (2) curso de inversión del crédito financiero, y el 17%(4) marketing empresarial, asimismo el 35%(8) no recibió ningún tipo de cursos.
Nro. CURSOS DE Capacitación Recibidos Por El Personal	21 y 22	El personal participo en un curso que representa 20% (3) mientras que el 80% (11) no recibió ningún tipo de capacitación.
La Capacitación Es Una Inversión	24	El 78% (18) respondió que la capacitación es una inversión, mientras que el 22% (5) refiere que no es una inversión.
Crédito Incremento La Rentabilidad	25 y 26	El 79% (11) refiere que incremento su rentabilidad, seguido del 21%(5) que refieren que no incremento la rentabilidad.

**Fuente:** tablas 18, 19,20, 21, 22, 24, 25, 26 (ver Anexo 02).

#### 4.1.5. Respecto a la rentabilidad de las MYPE (objetivo específico 3):

**CUADRO N° 04**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
% Incremento De La Rentabilidad	17	Recibieron crédito financiero el 36% refiere que incremento su rentabilidad en 5%, seguido del 29% que refiere que incremento la rentabilidad en 10%, el 21% incrementa su rentabilidad en 7%, mientras que el 14% no opina.
Rentabilidad De Su Empresa Ha Mejorado En Los Últimos Dos Años	27	El 74% (17) refieren que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 26% (6) refiere que no ha mejorado en los últimos dos años.
Rentabilidad De Su Empresa Ha Disminuido En Los Últimos Dos Años	28	el 100% refieren que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos dos años

**Fuente:** tablas 17, 27, 28 (ver Anexo 02).

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.2.1. Respecto A los Empresarios

#### Tabla 1

Del 100% de los encuestados igual a 23, la edad promedio de los representantes legales de las empresas sector comercio rubro venta de productos de limpieza del hogar oscila entre los 30 y 44 años, representando el 74% de la muestra, estos resultados guardan relación con los estudios realizados por Mori (2013), donde la edad promedio de los encuestados fue de 35 a 44 años que representa el 78%.

## **Tabla 2**

De los 23 encuestados que representa el 100%, el 78% de los propietarios son de sexo femenino, que concuerda con Lezama (2010), quien al realizar su estudio, encontró que los representantes legales de las Mype son de sexo femenino en un 62.5%.

## **Tabla 3**

Del 100% de los encuestados igual a 23, el 57% de los microempresarios tienen grado de instrucción secundaria, que concuerda con Rengifo (2010) que encontró 50% con éste grado de instrucción, contrasta con Vásquez, donde predomina con el 68% de los representantes legales que tienen superior universitaria completa.

### **4.2.2.- Respecto a las características de las Mype**

## **Tabla 4**

Del 100% de los encuestados igual a 23, las Mype objeto de estudio tienen una antigüedad mayor de 10 años, que representa el 48%, contrasta con el estudio realizado por Vásquez (2009), donde el 72% de los microempresarios encuestados refiere que el tiempo de antigüedad es de 3 años.

## **Tabla 5**

Del 100% de los encuestados igual a 23, el 83% de las Mype en estudio son formales. Concuerda con Rengifo, donde en su estudio realizado el 71% de la Mype encuestas son formales, se relaciona con el tiempo de antigüedad.

#### **Tabla 6**

Del 100% de los encuestados igual a 23, el 83% refirió que el objetivo de la empresa es generar ingresos para la familia y el 19% para maximizar ganancias, estos resultados guardan relación con los estudios realizados por Mori (2013), donde la el objetivo es generar ingresos para la familia en el 78%.

#### **Tabla 7 y 8**

En cuanto al número de trabajadores las microempresas cuentan con un trabajador que representa el 56% de la muestra estudiada. Coincide con Mori (2013), que en su estudio realizado del total de encuestados el 53% posee un trabajador, el 100% de los trabajadores de las Mype no son estables, son contratados o son familiares de los gerentes.

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento**

#### **Tabla 9**

Con respecto al financiamiento, 14 de las 23 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 61%. Estos resultados se contradicen con Galan, De Giusti, Mollo y Nóbile (2007) en su estudio realizado hallaron que el 85.56% refieren como fuente de financiamiento recursos propios.

#### **Tabla 10**

De los 14 representantes legales de la Mype que recibieron préstamos, el 100% (Edificar 36%, Mi banco 21%, Caja Piura 14% y Caja Trujillo 29%), de los

encuestados refieren que solicitaron crédito financiero a una entidad no bancaria. Estos resultados son similares a lo encontrado por Trujillo (2008), quien refiere que el 100% de los encuestados obtuvieron el crédito del sistema no bancario.

#### **Tabla 11**

De los 14 representantes legales, respondieron que la tasa de interés del crédito financiero es del 3% representado por el 50%. Es similar a lo encontrado por Mori (2013), que en su estudio realizado la tasa de interés que más fue cobrada por las Entidades Financieras a un 46% de Mype encuestadas oscila de 3 a 5% mensual.

#### **Tabla 12 y 13**

De los 23 representantes legales de las Mype que representa el 100%, en su totalidad refirieron que recibieron el crédito solicitado en entidades no bancarias y con facilidades. Estos resultados se aproximan al encontrado por Mori (2013), que encontró un 95% adquirió el crédito solicitado en entidades no bancarias y el 5% en entidades bancarias.

#### **Tabla 14**

El 100% de los representantes legales de las Mype representado por 23, refieren que el crédito solicitado fue a corto plazo; lo que coincide con Rengifo (2010), donde el 92% de los encuestados precisa que el tiempo de crédito solicitado es a corto plazo.

### **Tabla 15**

En relación al número de veces del crédito solicitado, los representantes de las Mype refirieron que fueron 2 veces representando el 36%, lo que contrasta con Lezama, en su estudio realizado donde el 37.5% de microempresarios encuestado refirió haber solicitado crédito una vez.

### **Tabla 16**

De los 14 representantes legales de las Mype, el 79% refirió que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo, mientras que el 14% lo utilizaron en activo fijo; lo cual concuerda con Camarena (2010), que en su estudio realizado el 78% de los representantes legales encuestados invirtió el crédito en capital de trabajo.

### **Tabla 17**

En cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 36% del total de la muestra, que contrasta con Trujillo (2008), donde los encuestados refieren que la rentabilidad de sus Mype se incrementó en 5%, en 55% respectivamente.

#### **4.2.4. Respecto a capacitación**

### **Tabla 18**

Con respecto a la capacitación, el 86% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito. Coincide con Rengifo (2010) y Mori (2013), donde el 86% y 85% de los encuestados refieren que no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.

**Tabla 19**

Del 100% de representantes legales de las Mype que son 23, el 48% de los encuestados, refirió que recibió cursos de capacitación el último año, lo que concuerda con Trujillo (2008), donde el 42.8% recibió algún tipo de capacitación en los últimos dos años.

**Tabla 20**

De los 23 representantes legales de las Mype que representan el 100% respondieron que los cursos de capacitaciones más solicitadas fueron manejo empresarial con 26%, marketing empresarial con 17%, inversión del crédito financiero con el 9%, y. Concuerda en algo con Rengifo (2010), del total de encuestados el 29% ha participado en curso de manejo empresarial, 14% en marketing empresarial.

**Tabla 21**

Del total de personal que labora en la Mype estudiadas, solo recibieron cursos de capacitación el 20% mientras que el 80% no recibió ningún tipo de capacitación, concuerda con Trujillo (2008), donde el 85% de los representantes legales de la Mype encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados.

**Tabla 22**

De los 23 representantes legales de las Mype que representan el 100%, sus respuestas a la encuesta en relación al número de cursos recibidos solo recibieron un curso, que representa el 20% de la muestra en estudio.



### **Tabla 23**

El tema recibido por parte del personal que labora en la Mype, fue sobre manejo y manipulación de productos de riesgo el 20%. Este resultado se contradice con Trujillo (2008), en su estudio el 15% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y otros afines al rubro del negocio.

### **Tabla 24**

Del total de encuestados, el 78% refieren que la capacitación es una inversión; lo que concuerda con Vásquez (2006) donde el 68% de su muestra estudiada indica que la capacitación es una inversión, asimismo concuerda con Lezama (2010), quien en su estudio indica que el 62.5% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión.

#### **4.2.5. Respecto a la rentabilidad**

### **Tabla 25**

De los 23 representantes legales de las Mype que representan el 100%, el 79% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro la rentabilidad de su empresa; lo que se aproxima a lo estudiado por Vásquez (2009), donde el 60% de los micro y pequeños empresarios encuestados consideran que el micro crédito obtenido mejoro su rentabilidad.

**Tabla 26**

De los 23 representantes legales de las Mype que representan el 100%, el 70% de los representantes legales encuestados refiere que la capacitación incremento la rentabilidad de su empresa. Lo que concuerda con Rengifo (2010) donde el 57%, de las Mype encuestados manifestaron que la capacitación mejoro su rentabilidad.

**Tabla 27**

De los 23 representantes legales de las Mype que representan el 100%, el 74% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años. Este resultado concuerda con Mori (2013), en su estudio realizado donde el 78% de los encuestados afirmaron que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos dos años gracias al financiamiento obtenido.

**Tabla 28**

El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. Este resultado concuerda con Rengifo (2010), en su estudio realizado el 92% de los encuestados afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos dos años.

## **V.- CONCLUSIONES**

**5.1.** En relación al financiamiento, 14 de las 23 empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar, estudiadas; recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 61% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 86%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 36%, seguido de Caja Trujillo con el 29% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 50%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 99%. El crédito obtenido fue invertido en el capital de trabajo representado por el 79%, mientras que el 14% lo utilizaron en activo fijo. En cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 36%, seguido del incremento de rentabilidad del 10% que representa el 29% del total de la muestra.

**5.2.** El 35% de los gerentes de las Pyme dedicados a la venta de productos de limpieza del hogar encuestados, refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; el 26% de los encuestados, refirió que recibió un curso de capacitación y el 4% recibió dos cursos de capacitación el año 2011, mientras que el 35% de encuestados no recibió ningún tipo de capacitación; los temas de capacitación fueron: manejo empresarial e inversión del marketing con el 26% y 17% respectivamente. El 20% de personal que labora en las Mype recibió cursos de capacitación, mientras que el 80% no recibió ningún tipo de capacitación, en cuanto al número de cursos recibidas el 20% recibió un curso, el tema fue mejor servicio al

cliente, esta falta de capacitaciones probablemente es debido a que el personal que labora es contratado eventualmente o en campañas.

**5.3.** El 78% de los microempresarios del rubro: venta de productos de limpieza del hogar encuestados, dijeron que la rentabilidad de sus microempresas ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 22% refirieron que no mejoro. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. El 79% de gerentes encuestados refirieron que el crédito que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Asimismo el 72% de los encuestados refiere que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 28% refirió que no incremento la rentabilidad de su empresa.

**5.4.** Las micro y pequeñas empresas en la actualidad cuentan con facilidades para obtener financiamiento de las entidades no bancarias, sin embargo algunos representantes de ellas refieren no tener necesidad de ello y desarrollan sus empresas con su propio capital, los empresarios que han recibido financiamiento refieren que ello les ha permitido mejorar su empresa, acrecentarla y generar mayores ingresos, así como asesoramiento para la mejor inversión del monto financiado, frente a los que no tienen conocimiento del ingreso real de su micro o pequeña empresa muchas veces debido a que no separan los gastos de la empresas con los familiares, no cuentan con libros contables por encontrarse en el RUS y se conforman con el sustento familiar que su micro o pequeña empresa les provee.

## **VI.- RECOMENDACIONES**

**6.1.** El financiamiento por parte de las entidades no bancarias se incrementan año tras año con tasas de interés accesibles, sin embargo dicho financiamiento debe estar orientado a impulsar el desarrollo empresarial, es importante que las entidades financieras capaciten a los representantes de las pyme acerca del mejor uso del crédito solicitado a fin de obtener una mayor rentabilidad.

**6.2.** Por otro lado, es importante la capacitación acerca de la separación de los ingresos y egresos empresariales a los dueños o administradores de las Mype, de modo tal que permita evaluar indicadores exactos de rentabilidad y consecuentemente crecimiento empresarial, así los representantes de las pyme puedan dejar de ver su empresa como un sustento familiar.

**6.3.** La rentabilidad es el eje motor de las Mype, por ende debe estar orientado al incremento periódico lo que traerá consigo el crecimiento empresarial. Para ello el representante de la Pyme debe tener ideas claras de lo que quiere para su establecimiento y cómo logrará cumplir dichos objetivos.

**6.4.** Incidir en la realización de estudios de correlación entre financiamiento, capacitación y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos. Asimismo el desarrollo de investigaciones experimentales en donde se pueda intervenir y evaluar el aporte brindado y a su vez contribuir en el desarrollo social impulsado por nuestra casa superior de estudios.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar J. (2014) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro consultorios obstétricos ambulatorios en el departamento Puno. Periodo 2012-2013.*

[Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2011. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Anticona R. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de celulares del distrito de San Vicente - provincia de Cañete, 2014.* [Tesis para optar el título de contador público].

Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2011. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Bolentín Empresarial, (2013) *Problemas y desarrollo de las MYPE en el Perú*

Recuperado de: <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=11049>

Camarena J. (2011) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, período 2009-2010.* [Tesis para optar el título de contador público].

Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2011.

Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Castro J. (2013) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010-2011*. [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2013. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas el caso peruano. Centro de estudios para el desarrollo y la capacitación. [serie internet]. julio. [citado 22 setiembre 2012]; Recuperado de: <http://www.consortio.org/cies/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Davelouis L. (2008) Más créditos para las MYPE. [serie internet]; mayo 2008. [citado el 14 de setiembre 2012]; Recuperado de: <http://elcomercio.pe/edicionimpresa/html/2008-05-25/mas-creditos-mypes.html>

Ferruz L. (2000) *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*, España. [serie internet]. 2000. [citado 23 de setiembre 2012]. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/000f2.htm>

- Galván B. (2011) *Teoría del Capital Humano* [serie internet]. 2011. [citado 21 de setiembre 2012]. Recuperado de:  
<http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>
- Galan L., De Giusti E., Mollo G y Nóbile C. *La problemática del sector Pyme – Región Este de la Provincia de Buenos Aires*. Recuperado de  
[http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/doc\\_trab\\_8.pdf](http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/doc_trab_8.pdf)
- Gore E. (2000) *Capacitación y Teorías de Aprendizaje*. [serie internet]. 2000. [citado 22 de setiembre 2012]. Recuperado de:  
<http://www.leadidla.org/recursos/capacitacion-y-teorias-de-aprendizaje/html>
- Herrera S., Limón S. y Soto I. *Fuentes de financiamiento en época de crisis*. Revista económica de economía. [serie internet]. 2006 setiembre; [citado 22 de setiembre del 2012]; Disponible en:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Jaramillo J. (2008) *Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las pymes exportadoras en Monterrey*”, Nuevo León México. [Tesis para optar grado de Doctor en Administración estratégica internacional]. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas; 2008. Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2008/jjg/modelo%20de%20rentabilid>



ad%20financiera%20para%20lar%20pymes%20exportadoras%20en%20mo  
nterrey%20referencias.htm

Mathews J. *Competitividad*, (2008) Primera Edición: Eduardo Lastra Arce Diseño gráfico y Prensa: Media Corp Perú, 2008. Pag. 17.

Lira P.(2009) *Finanzas y Financiamiento: las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. 1ra ed. Lima. USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA, 2009. Recuperado de:  
[http://www.facilitandocomercio.com/informes/finanzas\\_financiamiento.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/informes/finanzas_financiamiento.pdf)

Mori M. (2013) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector ventas-rubro bazar del mercado central de Huaraz, 2013*. [Tesis para optar el título de contador público].  
Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2013.  
Recuperado de: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-es/pdf/21683.pdf>

Martínez M. y Vargas J., (2008) *Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis potosí*. México 2008. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2008b/403/cRELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

- Orlandi, P. Ph.D. (2011) *La Importancia Estratégica de las Pymes: características principales de las pequeñas y medianas empresas y su rol en el desarrollo económico*. Recuperado de [http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme\\_com\\_internacionall.pdf](http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf)
- Peña E. (2014) *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios - rubro hoteles de la ciudad de Piura periodo 2013.* [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2014. Recuperado de: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-es/pdf/25225.pdf>
- Región Ancash (2012) *Promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las micro y pequeñas empresas de Ancash – Huaraz 2006*. [citado el 14 de setiembre del 2012]. Recuperado de: <http://www.myperu.gob/pedoc/coremypereg/ancash-plan-regional/ancash.pdf>.
- Rengifo J. (2010) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo-Conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2010. Recuperado de: <http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-es/pdf/25225.pdf>

Sarmiento R. y Salazar M. (2005) *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica*, Colombia 1997 – 2004. [serie internet]. [citado 22 de setiembre del 2012]; Recuperado de:  
<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Schnettler, B. (2012). “*Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile*”. Asociación de economistas Agrarios. [serie en internet]. [citado 21 de setiembre del 2012]; 6:203-212. Recuperado de:  
[http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=s030488022002000200007&lng=es&nrm=iso](http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s030488022002000200007&lng=es&nrm=iso)

Tintaya J. (2014) *Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios y suministros de computadoras en la provincia de Tacna, periodo 2012-2013*, Recuperado de Biblioteca Virtual de la Universidad Los Ángeles de Chimbote.

Trujillo M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. [Tesis para optar el título de contador público]. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2010. Disponible en:  
<http://sigb.uladech.edu.pe/intranet-tmpl/prog/es-es/pdf/21683.pdf>

Vásquez F. (2006) *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006*. [Tesis de Maestría en Contabilidad]. Chimbote Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; 2008.

Vera M., Melgarejo Z. y Mora E. *Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros*. Recuperado de [http://www.sci.unal.edu.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512014000300012&Ing=es&nrm=is](http://www.sci.unal.edu.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512014000300012&Ing=es&nrm=is)

Vigil Y. (2012) *Formación, crecimiento y proyección de las mypes*. [monografía en internet]. Lima. Universidad San Martín de Porres. Monografías .com. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacionmypes.shtml>

Villaran F. (2011) *Evolución de las micro y pequeñas empresas mype en el Perú*. [blog en internet]. Recuperado de: <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>

Vizacarra N. (2012) *Importancia de la Capacitación para las Mypes*. [artículo en internet]. Recuperado de: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importanciade-la-capacitacion-para-las-mype.html>.

## ANEXOS

### Anexo 01:

## CUESTIONARIO

### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

#### 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, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio Rubro Venta de productos de limpieza del distrito de Huaraz, 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 colaboración.

Encuestador (a):

.....

Fecha: ...../...../.....

#### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

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

a) 18 – 29 años ( )    b) 30 – 44 años ( )    c) 45 – 60 años ( )    d) más 65 años ( )

1.2 Sexo:    a) Masculino ( )    b) Femenino ( )

1.3 Grado de instrucción:    a) Ninguno ( )    b) Primaria ( )    c) Secundaria ( )

d) Superior no Universitaria    e) Superior Universitaria

#### II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MYPE

2.1 Tiempo de antigüedad de la empresa rubro:

a) 1 – 4 años ( )    b) 5 – 10 años ( )    c) más 10 años ( )

2.2 La Mype es formal:    a) Sí ( )    b) No ( )

- 2.3** Cuál es el objetivo de su empresa: a) Maximizar ganancias ( )  
 b) Dar empleo a la familia ( )  
 c) Generar ingresos para la familia ( ) d) Otros: .....

**2.4** Número de trabajadores que laboran en la empresa: .....

- 2.5** El personal que labora en la empresa es estable: a) Si ( ) b) No ( )

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

**3.1** Cómo financia su empresa

- a) Con financiamiento propio: a) Si ( ) b) No ( )  
 b) Con financiamiento de terceros: a) Si ( ) b) No ( ) c) Otros:.....

**3.2** Si el financiamiento es de terceros: A que entidades solicitó financiamiento:

- a) Prestamistas ( )  
 b) Entidades bancarias: (nombre de la entidad).....  
 c) Entidades no bancarias (nombre de la entidad) .....

**3.3** Que tasa interés paga por el crédito o préstamo: .....

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

- a) Las entidades bancarias ( ) b) Entidades no bancarias ( ) c) prestamistas ( )

**3.5** La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado: a) Si ( ) b) No ( )

**3.6** El crédito obtenido fue de: corto plazo ( ) largo plazo ( )

**3.7** En el año 2014: Cuántas veces solicitó crédito.....

**3.8** En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:

- a) Capital de trabajo ( ) b) Mejora del local ( )  
 c) Activo fijo ( ) d) Programa de capacitación ( ) e) Otro: .....

**3.9** El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:

- a) Si ( ) b) No ( )

**3.10** Si la respuesta es Sí: cuál fue el porcentaje.....(%)

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:**

**4.1** Recibió Ud. capacitación para la administración del crédito financiero otorgado: a)

Si ( )            b) No ( )

**4.2** Cuántos cursos de capacitación recibió usted el año 2014:

a) año 2014:.....

**4.3** Si tuvo capacitación: En qué cursos de capacitación ha asistido Ud.:

a) Inversión del crédito financiero ( )    b) Manejo empresarial ( )

d) Marketing Empresaria            ( )

c) Administración de recursos humanos ( )    e) Gerencia ( )

d) 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 curso:

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

**4.6** En que temas han sido capacitados sus trabajadores: a) Marketing empresarial ( )

b) Gestión Empresarial ( )    c) Gestión Financiera ( )

d) Prestación de mejor servicio al cliente ( )

f) Otros: especificar.....

**4.8** Considera Ud. que la capacitación como una inversión:            Si ( )    No ( )

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1** El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:

a) Si ( )            b) No ( )

**5.2** La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:

a) Si ( )            b) No ( )

**5.3** La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si ( ) No ( )

**5.4** La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años    Si ( )    No ( )

HUARAZ, AGOSTO 2014

## ANEXO 02

### TABLAS Y FIGURAS

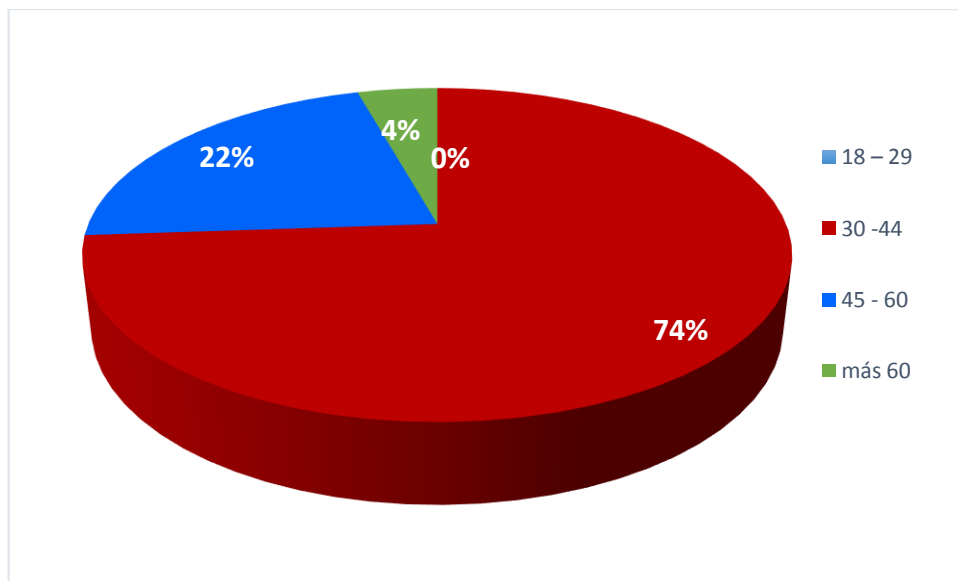
#### Respecto a los empresarios

**Tabla 1.**

**Edad de los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
18 – 29	0	0%
30 -44	17	74%
45 - 60	5	22%
más 60	1	4%
TOTAL	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES



**Figura 1. Edad de los Representantes Legales**

**Interpretación:** se observó que, el 74% de los representantes legales de las MYPE se encuentra en el grupo etáreo de 30 a 44 años, seguido del grupo etáreo de 45 a 60 años con el 22%, finalmente el grupo etáreo de más de 60 años con el 4%.

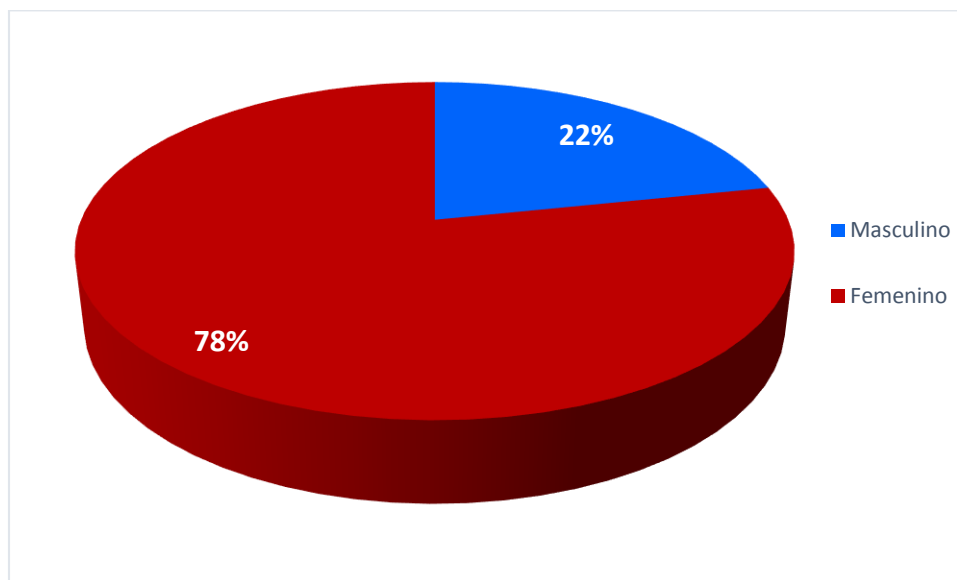


**Tabla 2.**

**Género de los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Masculino	5	22%
Femenino	18	78%
TOTAL	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 2. Género de los Representantes Legales**

**Fuente: Tabla 2**

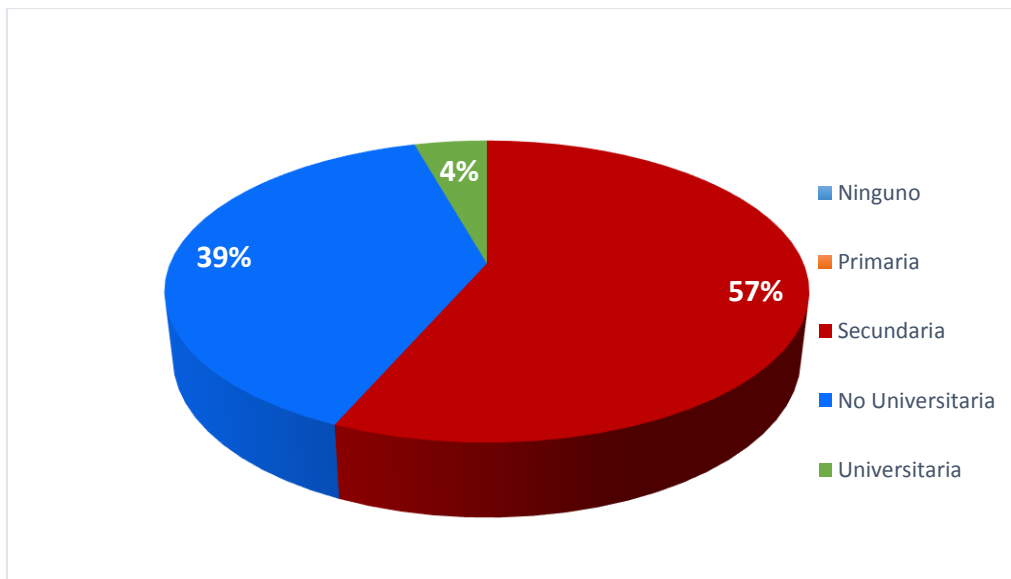
**Interpretación:** se observó que, el 78% de los representantes legales de las Mype son de género femenino, mientras que el 22% son de género masculino.

**Tabla 3.**

**Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Ninguno	0	0%
Primaria	0	0%
Secundaria	13	57%
No Universitaria	9	39%
Universitaria	1	4%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 3. Grado de Instrucción de los Representantes**

**Fuente: Tabla 3**

**Interpretación:** se observó que, del total de encuestados, el 57% de los representantes legales de las Mype tienen grado de instrucción secundaria, seguido del nivel no universitario y el nivel universitario con el 39% y 4% respectivamente.

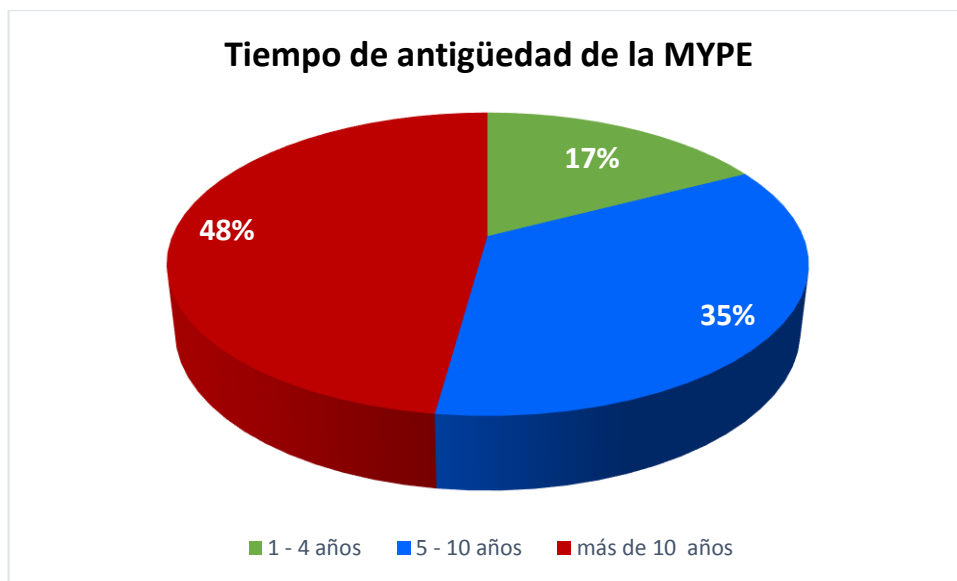
## Respecto a las características de las MYPE

**Tabla 4.**

### Tiempo de antigüedad de las MYPE

Alternativas	Frecuencia	%
1 - 4 años	4	17%
5 - 10 años	8	35%
más de 10 años	11	48%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 4. Tiempo de Antigüedad de la MYPE**

**Fuente: Tabla 4**

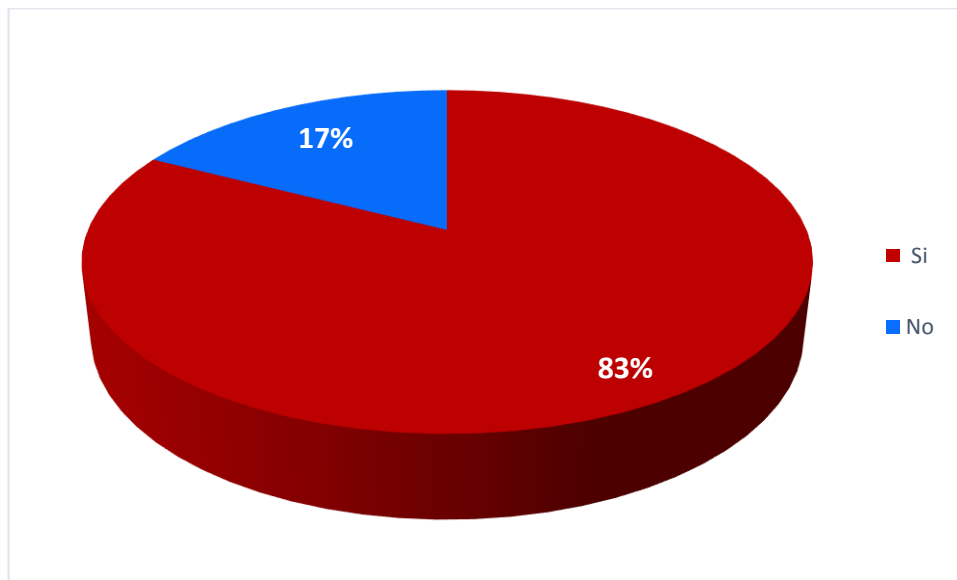
**Interpretación:** se observó que, del total de encuestados el 48% de las Mype tienen una antigüedad de más de 10 años, seguido de 5 a 10 años con el 35% y de 1 a 4 años con el 17%.

**Tabla 5.**

**Formalidad de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Si	19	83%
No	4	17%
TOTAL	23	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 5. Formalidad de las MYPE**

**Fuente: Tabla 5**

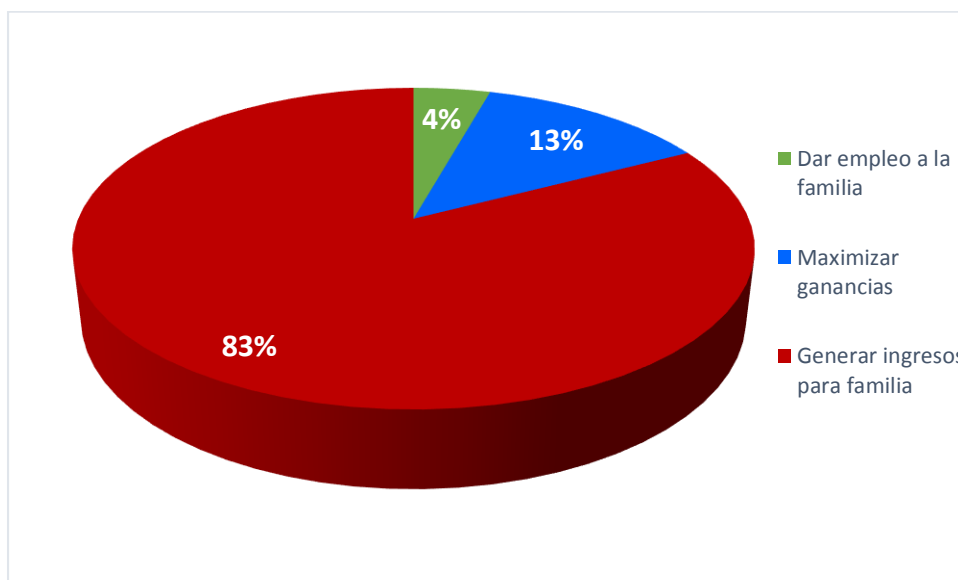
**Interpretación:** se observó que, del total de encuestados el 83% de las Mype son formales y solo el 17% no es formal.

**Tabla 6.**

**Objetivo de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Dar empleo a la familia	1	4%
Maximizar ganancias	3	13%
Generar ingresos para familia	19	83%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 6. Objetivo de las MYPE**

**Fuente: Tabla 6**

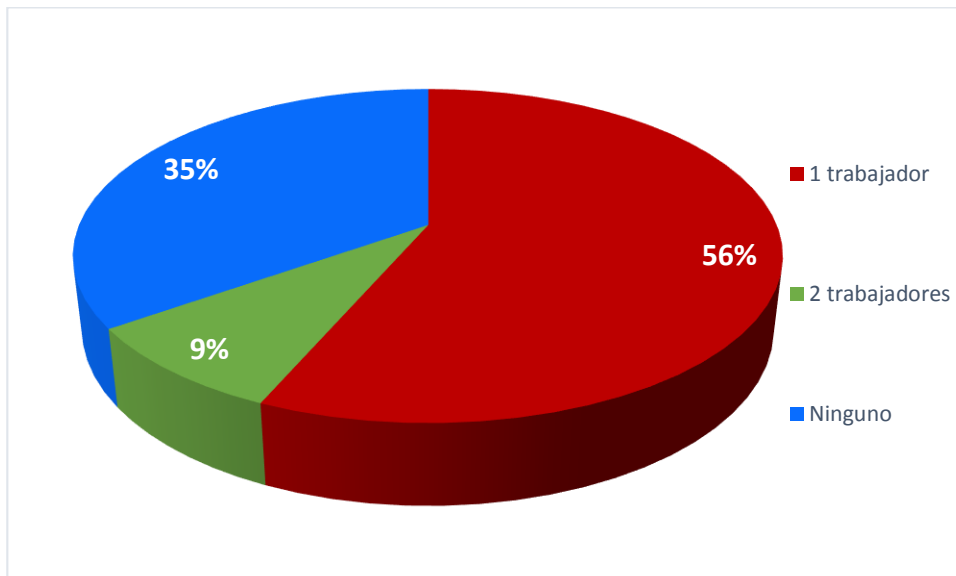
**Interpretación:** del total de representantes legales encuestados el 83% refirieron que el objetivo de su empresa es generar ingresos para la familia, seguido de maximizar ganancias con el 13% y para dar empleo a la familia, el 4%.

**Tabla 7.**

**Número de trabajadores de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
1 trabajador	13	56%
2 trabajadores	2	9%
Ninguno	8	35%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 7. Número de trabajadores en las MYPE**

**Fuente: Tabla 7**

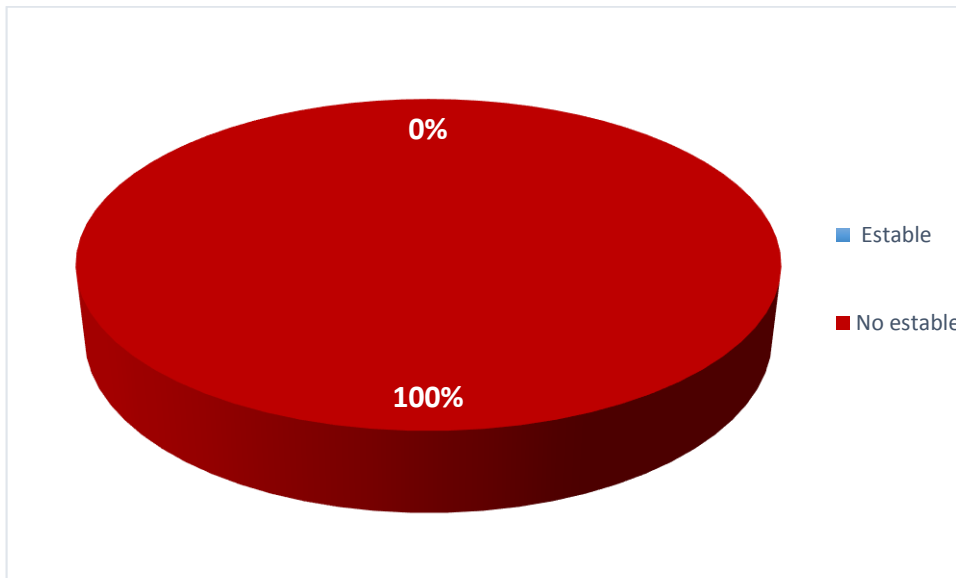
**Interpretación:** del total de representantes legales encuestados refirieron que tienen 1 trabajador a su cargo, que representa el 56%, seguido de dos trabajadores que representa el 9% y ningún trabajador que representan el 35%.

**Tabla 8.**

**Número de trabajadores estables de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Estable	0	0%
No estable	15	100%
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 8. Estabilidad de los Trabajadores en las MYPE**

**Fuente: Tabla 8**

**Interpretación:** del total del personal que labora en las Mype el 100% no son trabajadores estables.

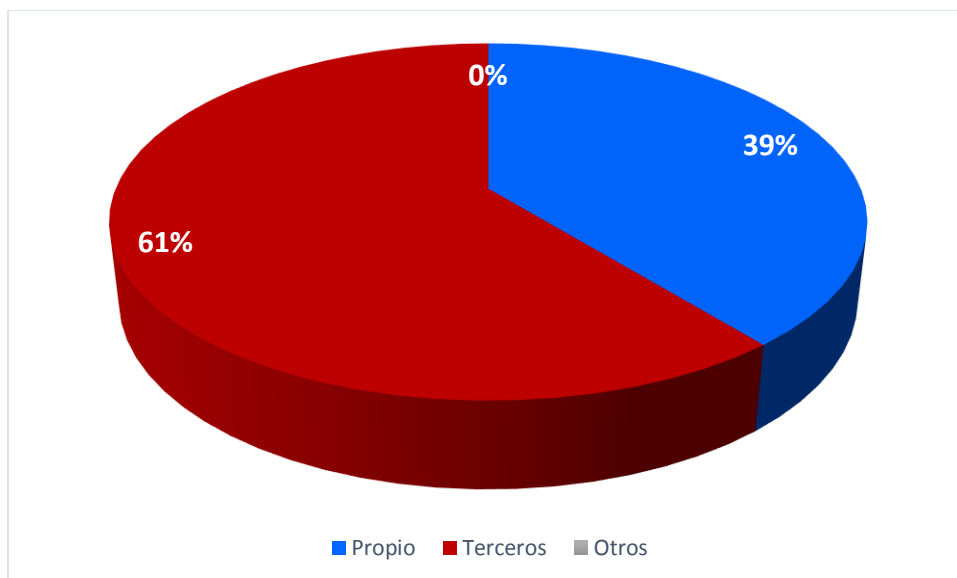
**Respecto al financiamiento (objetivo específico 1):**

**Tabla 9.**

**Financiamiento de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Propio	9	39%
Terceros	14	61%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 9. Financiamiento de las MYPE**

**Fuente: Tabla 9**

**Interpretación:** se observó que, del total de representantes legales encuestados, refieren tener financiamiento de terceros el 61%, mientras que el 39% refiere tener financiamiento propio.

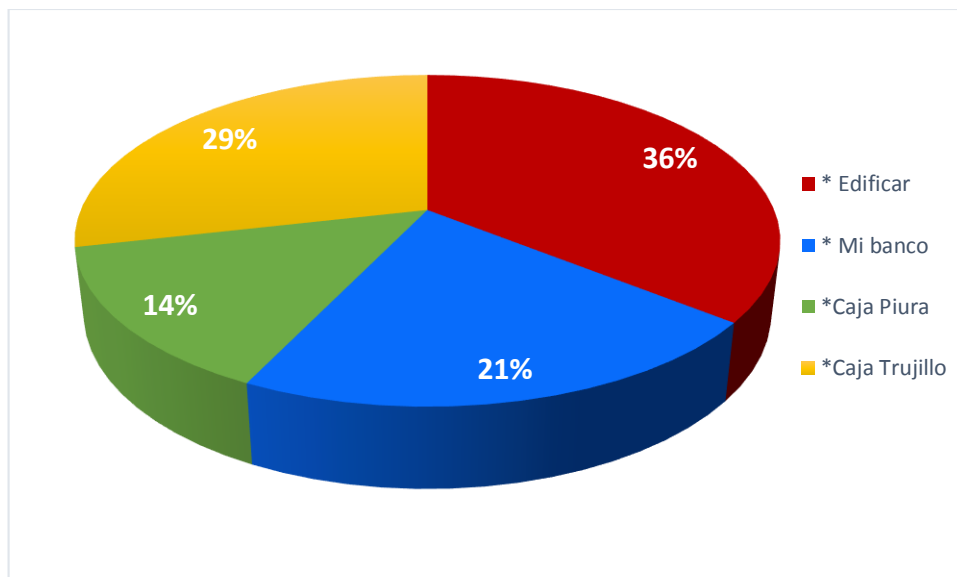


**Tabla 10.**

**Entidades prestadoras de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
* Edificar	5	36%
* Mi banco	3	21%
*Caja Piura	2	14%
*Caja Trujillo	4	29%
TOTAL	14	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 10. Entidades prestadoras de las MYPE**

Fuente: Tabla 10

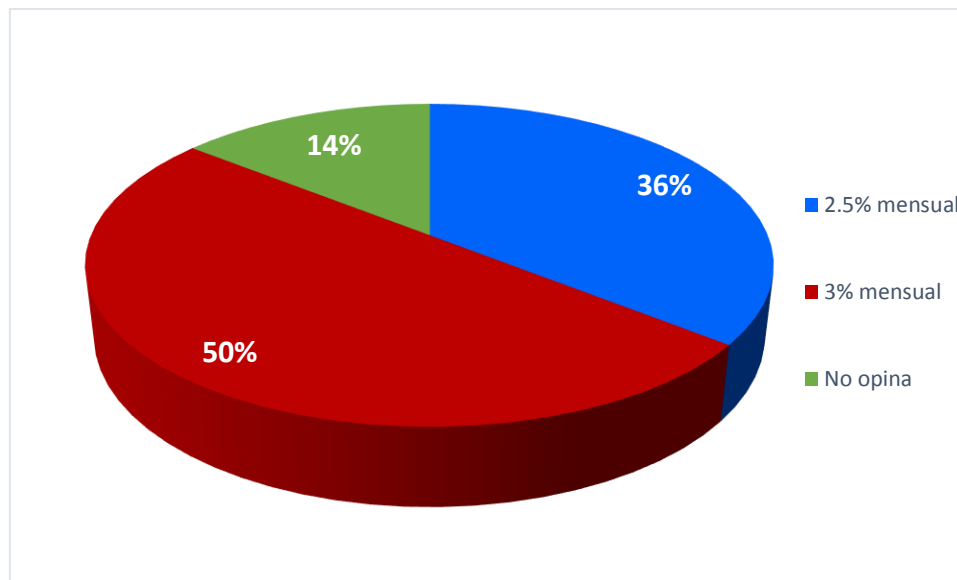
**Interpretación:** se observó que, del total de los representantes legales de la Mype encuestadas que recibieron préstamos, el 100% lo realizó de una entidad no bancaria (36% Edificar, 21% Mi banco, 29% Caja Trujillo y 14% Caja Piura).

**Tabla 11.**

**Tasa de interés de crédito financiero de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
2.5% mensual	5	36%
3% mensual	7	50%
No opina	2	14%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 11. Tasa de Interés del Crédito Financiero Obtenido**

**Fuente: Tabla 10**

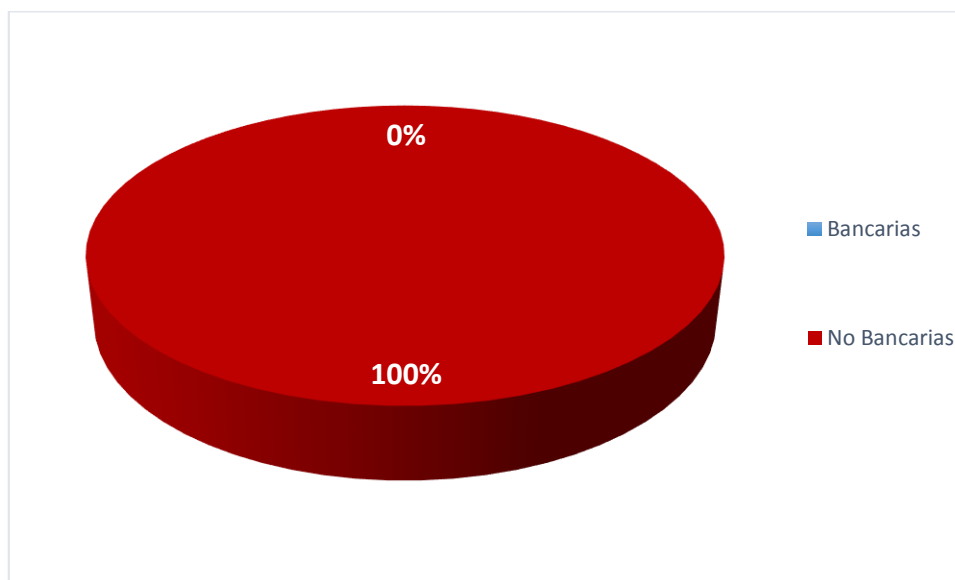
**Interpretación:** se observó que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero el 50% refiere que le otorgaron crédito al 3%, el 36% refiere que le otorgaron crédito al 2.5%, mientras que el 14% no opina.

**Tabla 12.**

**Entidades financieras que otorgan facilidades de crédito a las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Bancarias	0	0%
No Bancarias	14	100%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 12. Entidades Financieras que otorgaron facilidades**

**Fuente: Tabla 12**

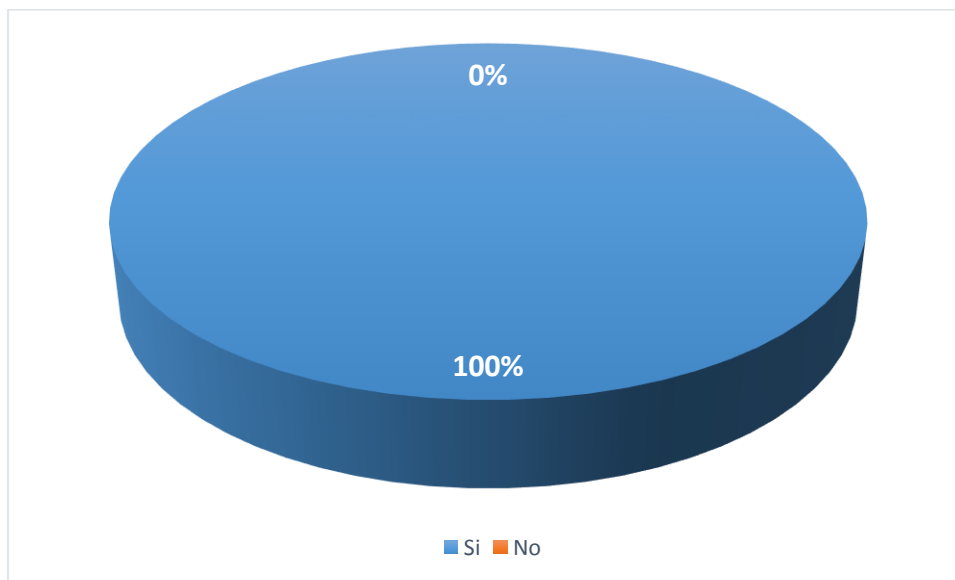
**Interpretación:** se observó que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero refiere que las entidades no bancarias le otorgaron facilidades de crédito.

**Tabla 13.**

**Recibieron el crédito solicitado los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Si	14	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 13. MYPE que recibieron el crédito solicitado**

**Fuente: Tabla 13**

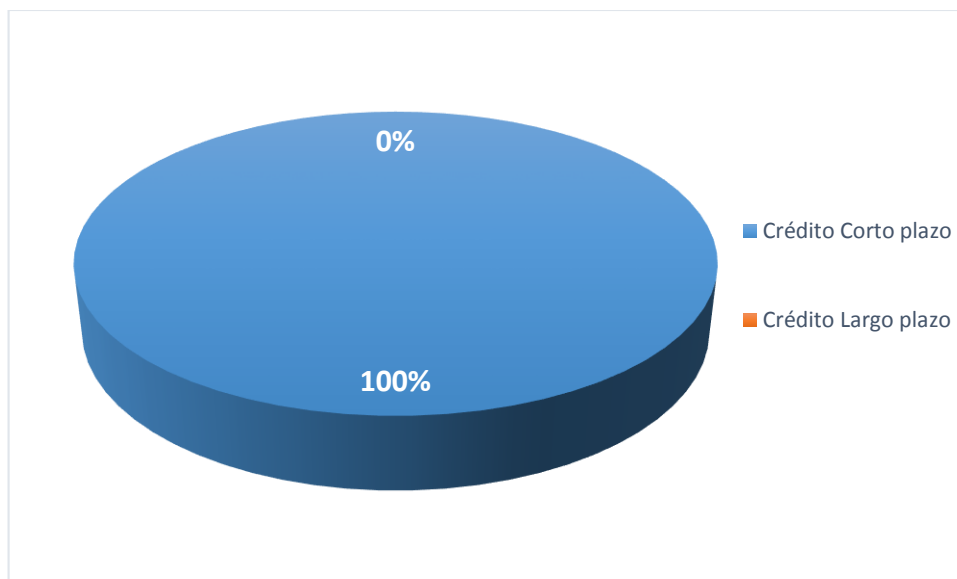
**Interpretación:** se apreció que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero el 100% refiere que le entregaron el crédito solicitado.

**Tabla 14.**

**Tipo de crédito otorgado a los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Crédito Corto plazo	14	100%
Crédito Largo plazo	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 14. Tipo de Crédito Obtenido**

**Fuente: Tabla 14**

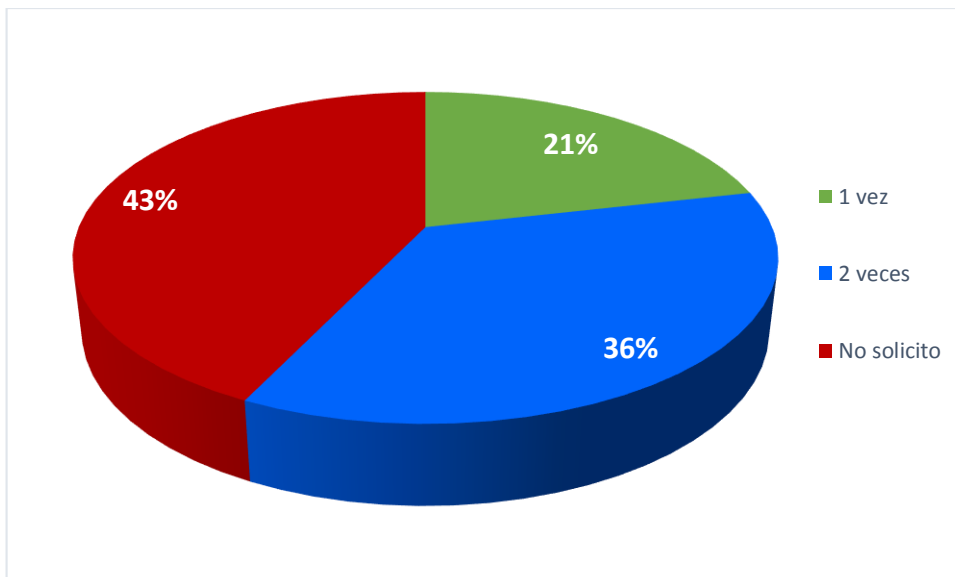
**Interpretación:** se observó que, del total de representantes legales de la Mype encuestados, refieren que solicitaron crédito a corto plazo el 100%.

**Tabla 15.**

**Número de veces que solicitaron crédito los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
1 vez	3	21%
2 veces	5	36%
No solicito	6	43%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 15. Veces que Solicitó el Crédito**

Fuente: Tabla 15

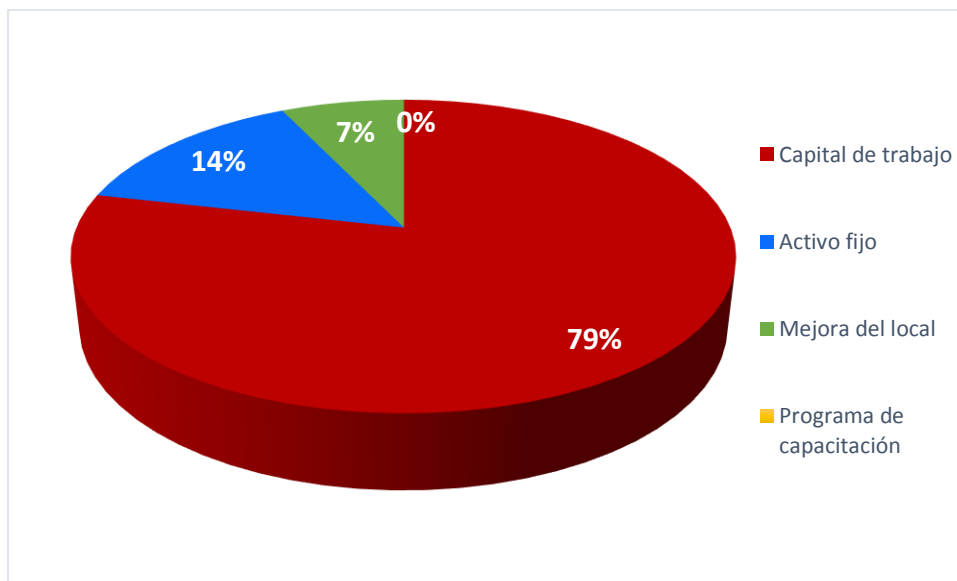
**Interpretación:** se observó que, del total de representantes legales de las Mype encuestadas, refieren que solicitaron crédito 21% solicitó crédito solo una vez, dos veces al año el 36%, 43% no solicitó crédito.

**Tabla 16.**

**Inversión del crédito obtenido.**

Alternativas	Frecuencia	%
Capital de trabajo	11	79%
Activo fijo	2	14%
Mejora del local	1	7%
Programa de capacitación	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 16. Inversión del Crédito Obtenido**

**Fuente: Tabla 16**

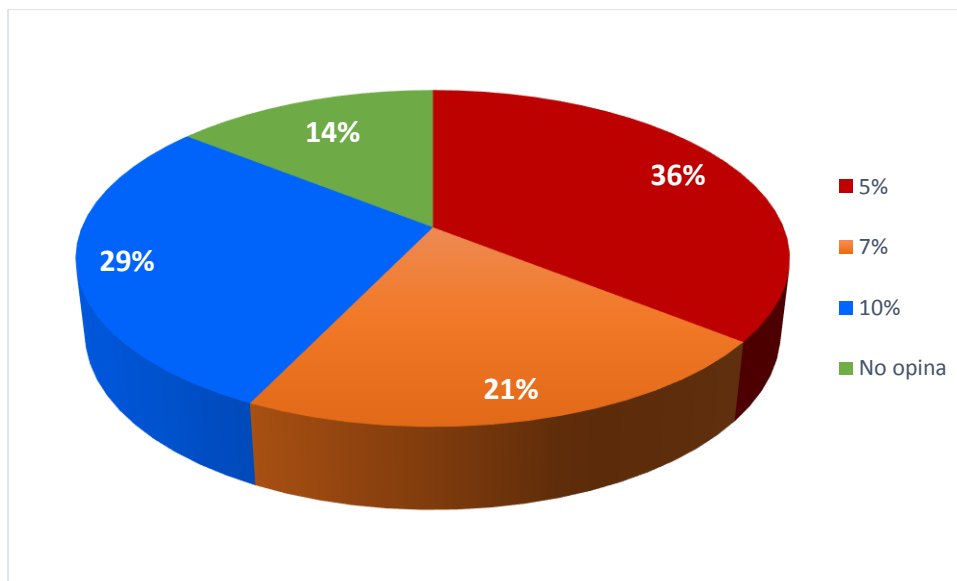
**Interpretación:** se observó que, del total de representantes legales de la Mype encuestadas, refirieron que el crédito financiero invirtieron en: Capital de trabajo el 79%, en Activo Fijo el 14% y en Mejora del local 7%.

**Tabla 17.**

**Porcentaje de incremento de la rentabilidad anual del microcrédito obtenido**

Alternativas	Frecuencia	%
5%	5	36%
7%	3	21%
10%	4	29%
No opina	2	14%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 17. Incremento de la Rentabilidad**

**Fuente: Tabla 17**

**Interpretación:** se observó que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero el 36% refiere que incremento su rentabilidad en 5%, seguido del 29% que refiere que incremento la rentabilidad en 10%, el 21% incrementa su rentabilidad en 7%, mientras que el 14% no opina.



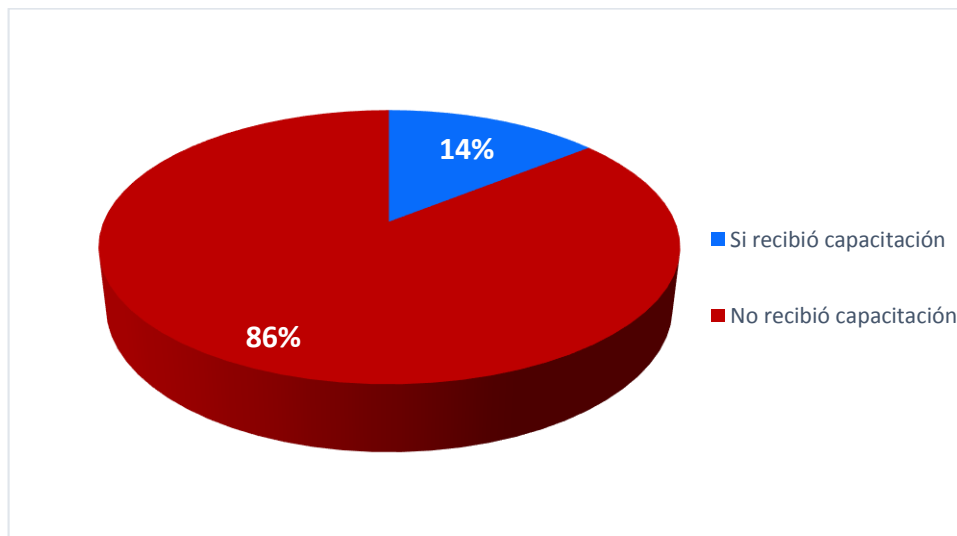
**Respecto a la capacitación de las MYPE (Objetivo N° 2)**

**Tabla 18.**

**Capacitación a los representantes legales de las MYPE para administrar el microcrédito.**

Alternativas	Frecuencia	%
Si recibió capacitación	2	14%
No recibió capacitación	12	86%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 18. Capacitación para Administrar el Crédito**

**Fuente: Tabla 18**

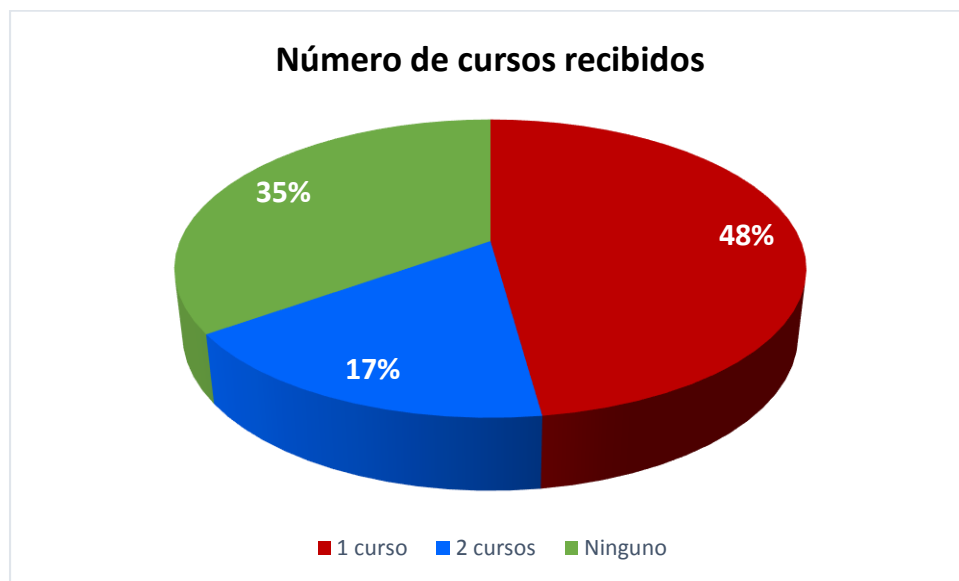
**Interpretación:** se observó que, del 100% de encuestados el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito.

**Tabla 19.**

**Cursos de capacitación recibidos por los representantes legales de las MYPE  
el año 2014**

Alternativas	Frecuencia	%
1 curso	11	48%
2 cursos	4	17%
Ninguno	8	35%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 19. Número de Cursos recibidos por los representantes legales**

**Fuente: Tabla 19**

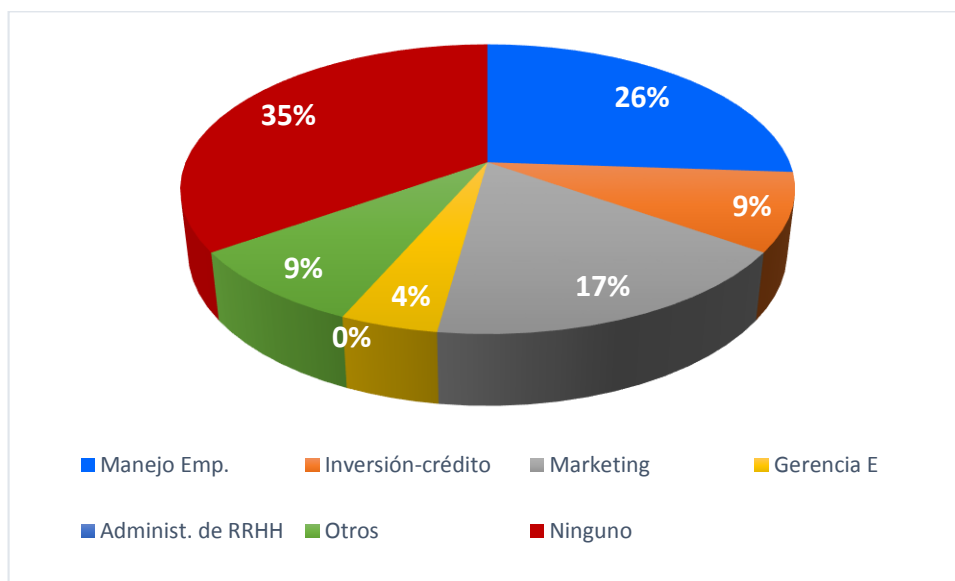
**Interpretación:** de los encuestados, 48% manifestó que recibió solo una capacitación, seguido del 35% que no recibió ningún tipo de capacitación, y un 17% que recibió dos cursos de capacitación.

**Tabla 20.**

**Tipos de cursos de capacitación dirigida a los representantes legales de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Manejo empresarial	6	26%
Inversión del crédito financiero	2	9%
Marketing empresarial	4	17%
Gerencia	1	4%
Otros	2	9%
Ninguno	8	35%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 20. Cursos de capacitación al Gerente**

Fuente: Tabla 20

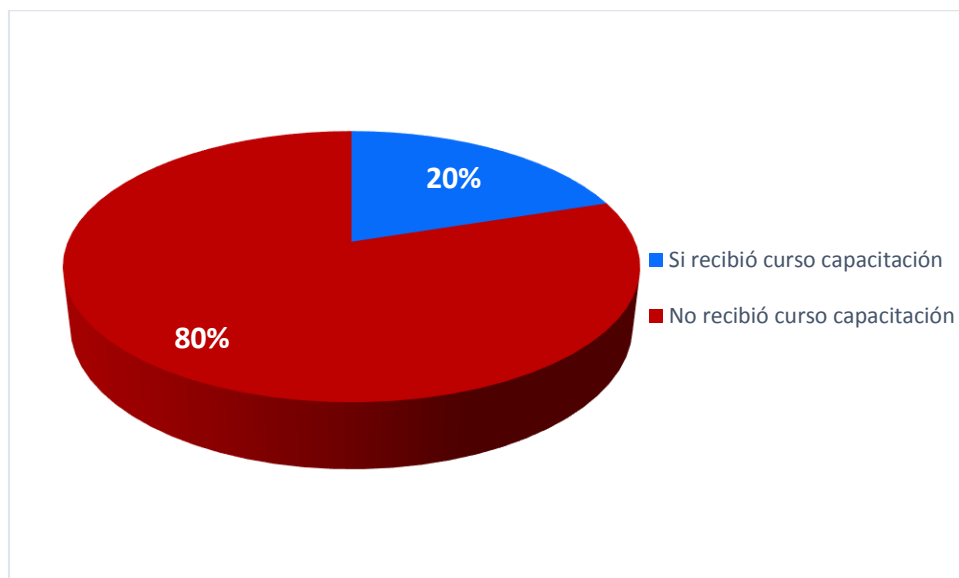
**Interpretación:** se observó que, del 100% de encuestados el 26% recibió curso de manejo empresarial, el 9% curso de inversión del crédito financiero, y el 17% marketing empresarial, asimismo el 35% no recibió ningún tipo de cursos.

**Tabla 21.**

**Capacitación al personal que labora en las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Si recibió curso capacitación	3	20%
No recibió curso capacitación	12	80%
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 21. Capacitación al personal que labora en las MYPE**

**Fuente: Tabla 21**

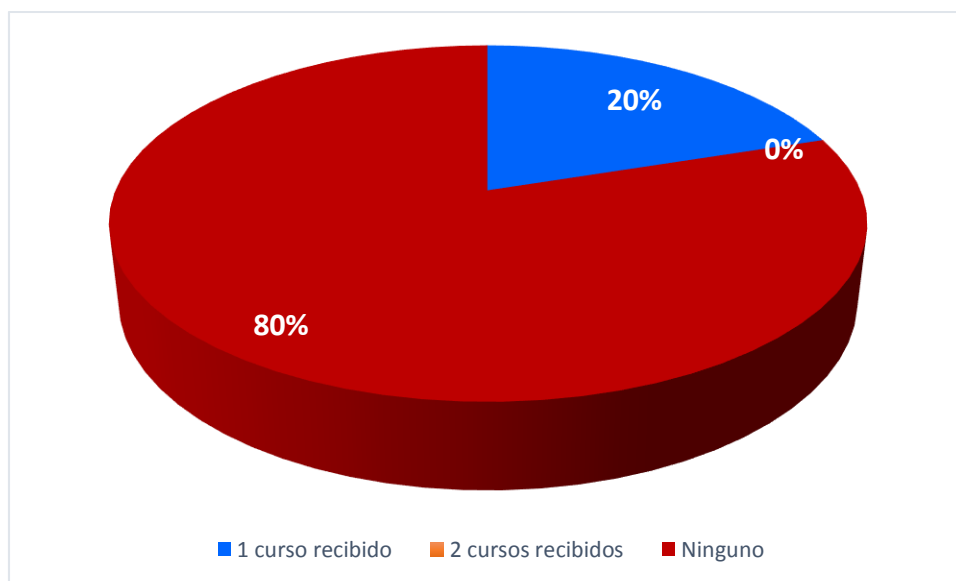
**Interpretación:** con respecto a las capacitación de personal que labora en las Mype (ref. tabla 7), el 80% no recibió capacitación.

**Tabla 22.**

**Numero de capacitaciones recibidas por el personal que labora en las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
1 curso recibido	3	20%
2 cursos recibidos	0	0%
Ninguno	12	80%
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 22. Capacitaciones que recibió el personal**

**Fuente: Tabla 22**

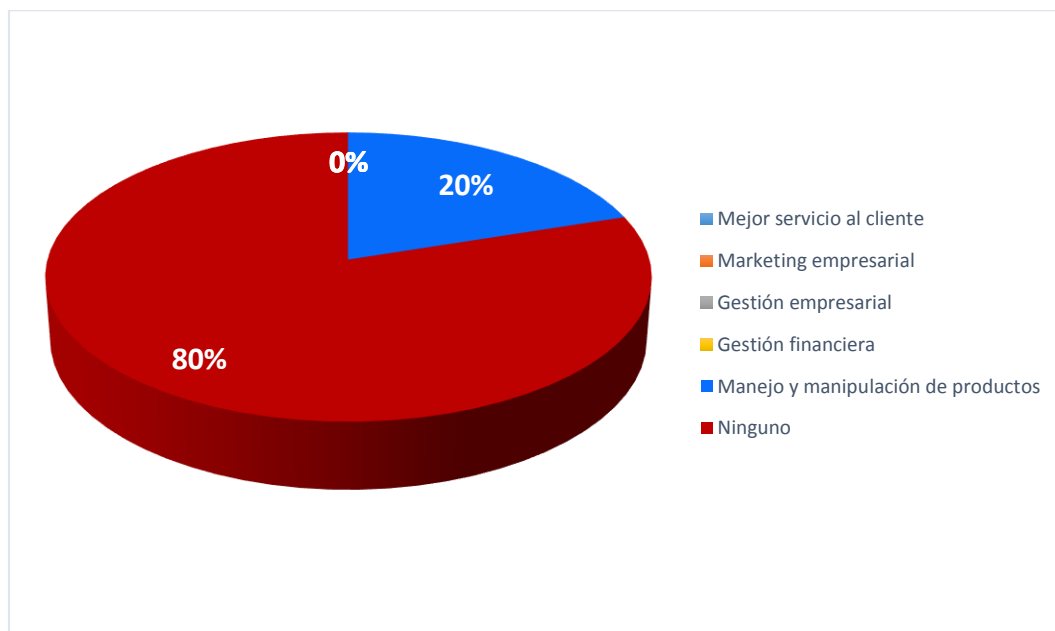
**Interpretación:** se observó que, del 100% encuestado manifiesto que su personal participo en un curso que representa el 20% mientras que el 80% no recibió ningún tipo de capacitación.

**Tabla 23.**

**Tipos de cursos de capacitación recibidos por el personal que labora en las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Mejor servicio al cliente	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Gestión empresarial	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Manejo y manipulación de productos	3	20%
Ninguno	12	80%
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 23. Cursos de capacitación personal**

**Fuente: Tabla 23**

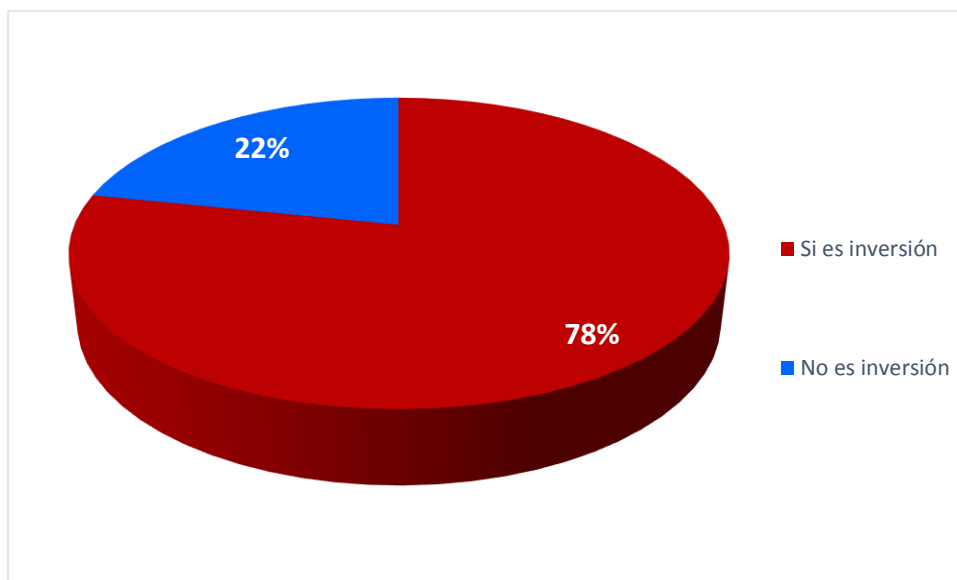
**Interpretación:** se observó que, solo se dio manejo y manipulación de productos del riesgo, que representa el 20%.

**Tabla 24.**

**La capacitación es una inversión**

Alternativas	Frecuencia	%
Si es inversión	18	78%
No es inversión	5	22%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 24. Consideran que la capacitación es una inversión**

Fuente: Tabla 24

**Interpretación:** el gráfico refiere que el 78% respondió que la capacitación es una inversión frente a un 22% que no la considera inversión.

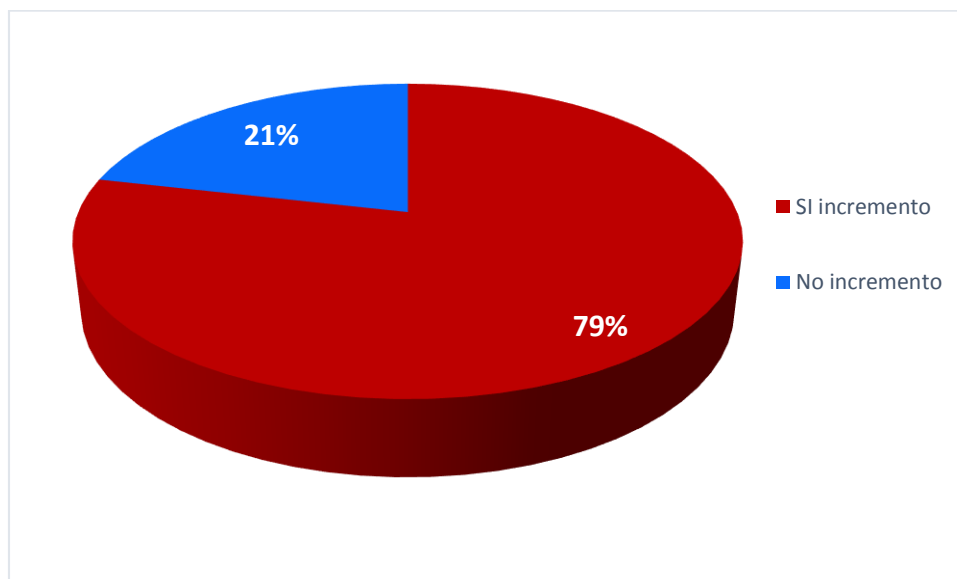
**Respecto a la rentabilidad de las MYPE (objetivo específico 3):**

**Tabla 25.**

**Incremento de la rentabilidad por crédito financiero**

Alternativas	Frecuencia	%
SI incremento	11	79%
No incremento	3	21%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 25. Incrementó la rentabilidad por el crédito**

**Fuente: Tabla 25**

**Interpretación:** se observa que, del 100% de encuestados que recibieron crédito financiero el 79% refiere que incremento su rentabilidad.

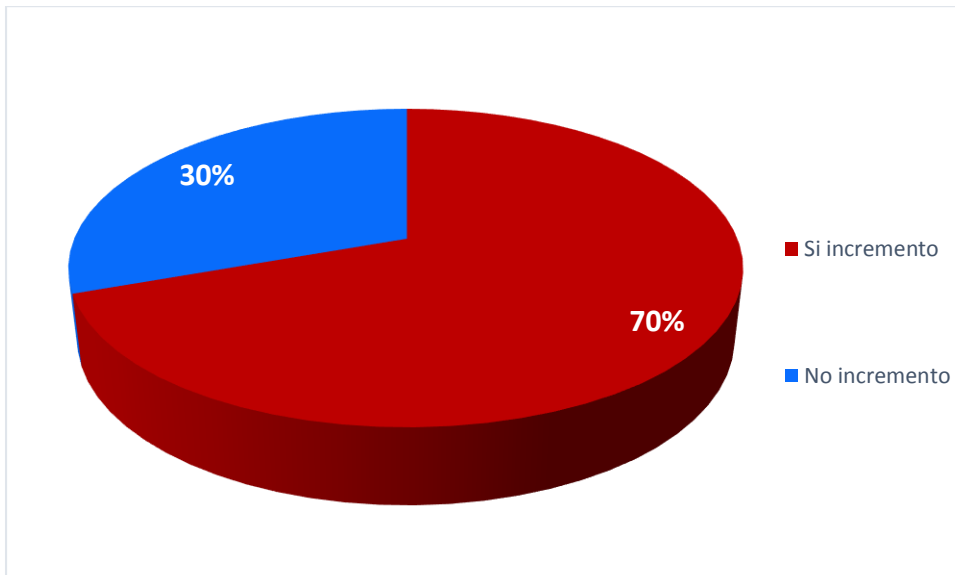


**Tabla 26.**

**La capacitación incremento la rentabilidad de las MYPE**

Alternativas	Frecuencia	%
Si incremento	16	70%
No incremento	7	30%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 26. La capacitación incrementó la rentabilidad**

**Fuente: Tabla 26**

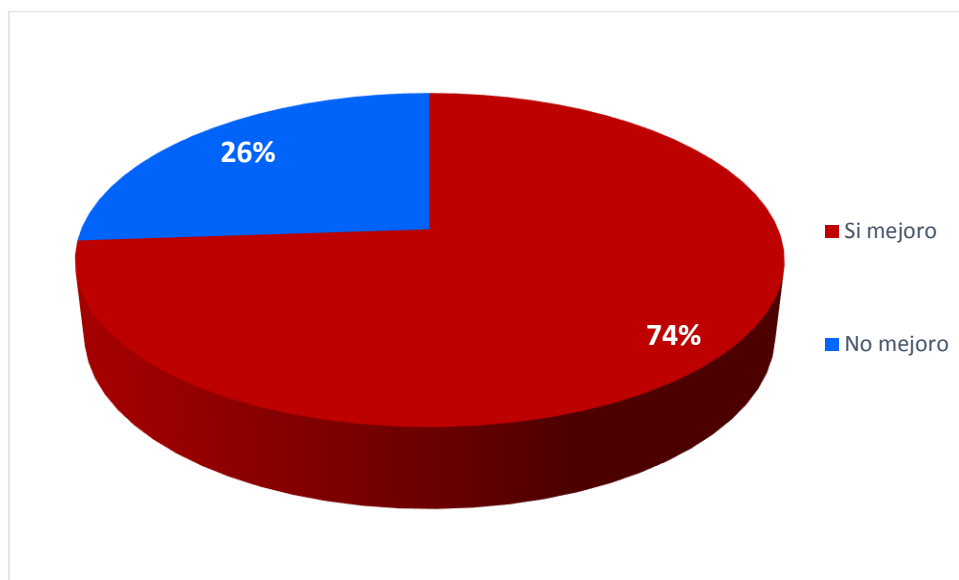
**Interpretación:** Se aprecia que el 70% de los encuestados manifiesta que la capacitación incremento su rentabilidad, mientras que el 30% refiere que no incremento la rentabilidad.

**Tabla 27.**

**La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años**

Alternativas	Frecuencia	%
Si mejoro	17	74%
No mejoro	6	26%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 27. La rentabilidad ha mejorado en los últimos años**

Fuente: Tabla 27

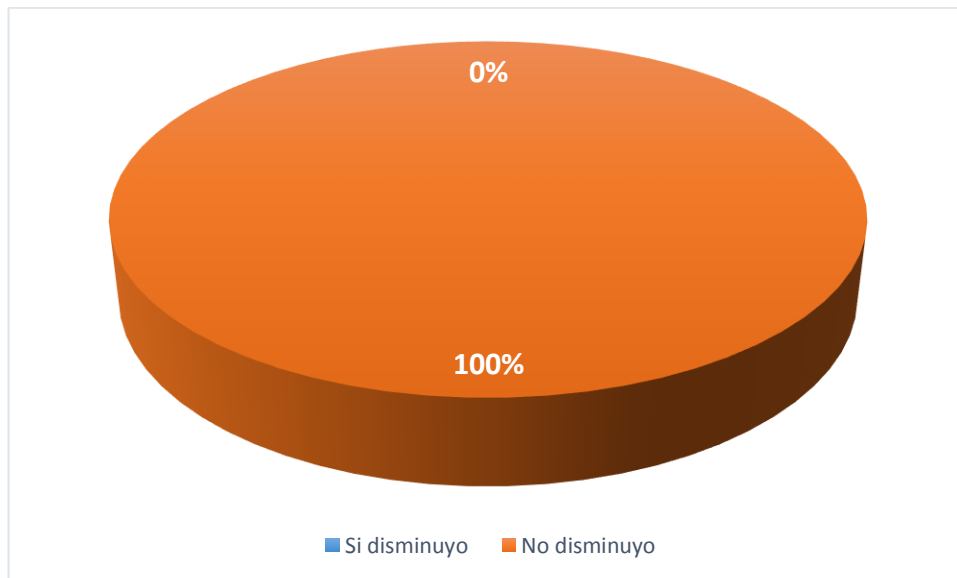
**Interpretación:** se observa que, del 100% de encuestados, el 74% refieren que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años, mientras que el 26% refiere que no ha mejorado en los últimos dos años.

**Tabla 28.**

**La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años**

Alternativas	Frecuencia	%
Si disminuyo	0	0%
No disminuyo	23	100%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE



**Figura 28. La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años**

**Fuente: Tabla 27**

**Interpretación:** se observa que, del 100% de encuestados, todos refieren que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos dos años.