



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios, Rubro Pollerías del Distrito de Chimbote 2013”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Moreno Díaz, Frank Anthony (ORCID: 0000-0002-8082-9286)

ASESORES:

Dr. Espinoza De La Cruz, Manuel Antonio (ORCID: 0000-0001-6290-4484)

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

CHIMBOTE – PERÚ

2021

Dedicatoria

A mi esposa e hijos

Dedico esta tesis a mi esposa e hijos por su constante apoyo y quien me alentó para continuar, cuando parecía que me iba a rendir.

A mis maestros

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme, depositando su esperanza en mí.

A los que no creyeron en mi

Dedico esta tesis a todos aquellos que no creyeron en mí, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso que daba hacia la culminación de mis estudios, a aquellos que nunca esperaban que lograra terminar la carrera, a todos aquellos que apostaban a que me rendiría a medio camino, a todos los que supusieron que no lo lograría, a todos ellos les dedico esta tesis.

Agradecimiento

En primer lugar, a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia a mi esposa Lucia a mis hijos Fabricio y Valeria, a mis tíos Felipe y Marcial por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. Por último, a mis maestros y a mis asesores de tesis Espinoza de la Cruz Manuel Antonio y Espinoza Rodríguez Olenka porque en esta armonía grupal lo hemos logrado.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2 Variables y operacionalización.....	12
3.3 Población, muestra,muestreo y unidad de análisis.....	14
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5 Procedimientos.....	16
3.6 Método de análisis de datos.....	16
3.7 Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN.....	33
VI. CONCLUSIONES.....	37
VII. RECOMENDACIONES	38
REFERENCIAS.....	39
ANEXOS	40

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Solicitud de algún Crédito en instituciones financieras</i>	17
Tabla 2. <i>Institución financiera donde solicitar crédito</i>	18
Tabla 3. <i>Importe original de su crédito</i>	19
Tabla 4. <i>Consideración del plazo de su crédito</i>	20
Tabla 5. <i>Modalidad de crédito obtenido</i>	21
Tabla 6. <i>Crédito obtenido y su utilización</i>	22
Tabla 7. <i>Crédito oportuno</i>	23
Tabla 8. <i>Número de veces de Capacitación en el 2013</i>	24
Tabla 9. <i>Evaluación luego de la capacitación</i>	25
Tabla 10. <i>Capacitaciones Útiles</i>	26
Tabla 11. <i>Aplicación en el trabajo lo aprendido en la capacitación</i>	27
Tabla 12. <i>La capacitación ayuda a mejorar aptitud y desempeño</i>	28
Tabla 13. <i>Forma de pago de la materia prima e insumos</i>	29
Tabla 14. <i>Calificación de estrategia adoptada para obtener Rentabilidad</i>	30
Tabla 15. <i>Negocio genera los ingresos esperados</i>	31
Tabla 16. <i>Recuperación de Capital invertido</i>	32

Índice de gráficos y figuras

Figura 1. <i>Solicitud de algún Crédito en instituciones financieras.....</i>	17
Figura 2. <i>Institución financiera donde solicitar crédito.....</i>	18
Figura 3. <i>Importe original de su crédito.....</i>	19
Figura 4. <i>Consideración del plazo de su crédito.....</i>	20
Figura 5. <i>Modalidad de crédito obtenido.....</i>	21
Figura 6. <i>Crédito obtenido y su utilización.....</i>	22
Figura 7. <i>Crédito oportuno.....</i>	23
Figura 8. <i>Número de veces de Capacitación en el 2013.....</i>	24
Figura 9. <i>Evaluación luego de la capacitación.....</i>	25
Figura 10. <i>Capacitaciones Útiles.....</i>	26
Figura 11. <i>Aplicación en el trabajo lo aprendido en la capacitación.....</i>	27
Figura 12. <i>La capacitación ayuda a mejorar aptitud y desempeño.....</i>	28
Figura 13. <i>Forma de pago de la materia prima e insumos.....</i>	29
Figura 14. <i>Calificación de estrategia adoptada para obtener Rentabilidad.....</i>	30
Figura 15. <i>Negocio genera los ingresos esperados.....</i>	31
Figura 16. <i>Recuperación de Capital invertido.....</i>	32

Resumen

La presente investigación tuvo como finalidad analizar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote durante el año 2013.

Donde finalmente los resultados de la investigación se pudo describir las características del Financiamiento donde el 100% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indica que solicita crédito en instituciones financieras, un 88% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote opina que la institución financiera donde solicita crédito es un banco, un 84% de los Representantes Legales encuestados de las Pollerías de Chimbote obtiene como importe original de crédito de 120, 000 a 160,000 soles, un 84% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote encuestados considera que el plazo de su crédito que obtiene es muy bueno, un 96% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote obtiene su crédito en la modalidad de Tarjeta capital de trabajo, un 84% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote encuestados utiliza su crédito obtenido en Capital de Trabajo, un 88% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote encuestados considera el crédito oportuno (Tablas 1, 2, 3, 4, 5,6, 7).

Palabras claves: Financiamiento, Capital, Empresa.

Abstract

The purpose of this research was to analyze the characteristics of the financing, training and profitability of the MYPES of the service sector, poultry business of the District of Chimbote during the year 2013.

Where finally the results of the investigation could describe the characteristics of the Financing where 100% of the Legal Representatives of the Pollerías de Chimbote indicate that they request credit in financial institutions, 88% of the Legal Representatives of the Pollerías de Chimbote think that the financial institution where you apply for credit is a bank, 84% of the Pollerías de Chimbote Legal Representatives surveyed obtain the original amount of credit from 120,000 to 160,000 soles, 84% of the Pollerías de Chimbote Legal Representatives surveyed consider that the term of their credit that they obtain is very good, 96% of the Legal Representatives of the Pollerías de Chimbote obtain their credit in the modality of Working Capital Card, 84% of the Legal Representatives of Pollerías de Chimbote surveyed use their credit obtained in Working Capital, 88% of the Legal Representatives of the Pollerías de Chimbote considered timely credit (Tables 1, 2, 3, 4, 5,6, 7).

Keywords: Financing, Capital and Company.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy por hoy, emprender es muchas veces una iniciativa sujeta a escenarios de riesgo, donde, no es lo mismo el hecho de realizar un planeamiento estratégico basado en teoría que llevado a la práctica; puesto que, si de buscar financiamiento se trata, muchas veces el sistema financiero contempla políticas muy rígidas e inestables, donde en mayor medida afecta a aquellos emprendedores, situados en la etapa inicial de su proceso. Igualmente, acontece con las micro y pequeñas empresas, en el que, se inestabilizan, por la burocracia, los requisitos y las altas tasas de interés, impuestas por los grupos financieros, donde finalmente, tales medidas acaban desalentando el progreso de las organizaciones.

En el entorno de la economía Latinoamericana, según los señalado por Pérez y Titelman (2018) existe un sesgo en las oportunidades que los mercados financieros brindan, en gran medida favoreciendo a las grandes empresas, excluyendo a las organizaciones ingresantes y, además, a las que se encuentran incrementando su participación en los sectores propiamente orientados. Asimismo, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE,2019) mencionó que las empresas de América latina en su mayoría son pequeña y mediana empresa (PYMES), constituyendo un porcentaje considerable de 99.5%. De este modo, cabe precisar que dichas unidades económicas tienen gran relevancia para el progreso de un país, pues, son generadoras de empleo. Sin embargo, los niveles de productividad que muestran son más bajos que las grandes organizaciones, percibiendo tal situación en un contexto frecuente, donde, la razón fundamental es la carencia de gestión (técnica, tecnológica), financiamiento e inversión, por lo cual, las PYMES latinoamericanas a consecuencia de, obtienen una brecha significativa en la productividad.

En nuestro País, el Diario Comercio (2020) señaló que según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) la realidad de las unidades económicas (micro, pequeñas y medianas empresas) calificadas como formales en el Perú es de 1´899.584, en donde del número de compañías, el 95.5% de organizaciones se encuentran relacionadas al rubro de comercio y servicios. No obstante, como toda economía presenta dificultades, en el que, la mayoría de estas

organizaciones enfrenta complicaciones, en cuanto a capital de trabajo, donde, su principal medio de asistencia son las entidades financieras, las cuales les destinan tasas anuales que en promedio oscilan en 31.55% para las micro y 18.13% para las pequeñas empresas, en el que, la capacidad productiva de las organizaciones es inferior a las altas tarifas atribuidas por los bancos. Igualmente, cabe destacar que el problema relacionado al financiamiento, integra elementos diversos, siendo uno de los principales, el estado, ya que, funciona como prestatario y ente regulador mediante normativas y políticas, siendo quien establece las reglas para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES). En el ámbito local, la región Ancash, presenta una deficiente organización a nivel empresarial, debido a que la gestión es inexistente por parte de las autoridades y gremios competentes, involucrados con el potenciamiento de las MIPYMES, al realizar espacios de desarrollo para beneficios comunes. Asimismo, el alto nivel de empirismo, no permite que los emprendedores hagan crecer de manera sólida y sostenible a sus organizaciones, por lo cual, les resta competitividad en el mercado Chimbotano, estas limitaciones en su gran mayoría ocurren porque los microempresarios no confían en el conocimiento vertido por especialistas independientes, empresas privadas, o asociaciones sin fines de lucro que brindan capacitaciones y asesoramiento para el crecimiento organizacional. Además, la valoración por parte de los empresarios es baja en cuanto a la veracidad sobre, el conocimiento que puede mejorar la capacidad competitiva de sus organizaciones; a consecuencia del manifestado fundamento y entre otras inexactitudes, es que en la ciudad de Chimbote, las MYPES sector servicios, del rubro pollerías han ingresado y se han esparcido por toda la ciudad, debido a la gran acogida de la población local, llegando a constituirse negocios de esta naturaleza en el Distrito de Chimbote que hace algunas años atrás eran muy escasos. El problema puesto en contexto, sobre el crecimiento empírico, es que, finalmente el empresario no mantiene conocimiento preciso sobre la rentabilidad de su negocio; puesto que, en su mayoría confunden las ventas constantes con ganancia absoluta y crecimiento empresarial, donde, dichos actos van más allá de solo vender y asumir alta cantidad de clientes. De este modo, las buenas prácticas de gestión financiera y empresarial, ocupan un rol sumamente determinante para el crecimiento de las organizaciones, y aún más, para las MYPES, puesto que, si los empresarios se

capacitan en temas relacionados a gestión financiera y empresarial y, además realizan contrataciones estratégicas de profesionales calificados, lograrían acceder y tomar decisiones mucho más precisas y objetivas sobre tasas de crédito, cuotas de pago, entre otros.

Frente a lo manifestado anteriormente, el planteamiento del problema fue el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro pollerías en Chimbote durante el año 2013?

La presente investigación se justificó en primer lugar; porque buscó identificar la razón por la que el financiamiento que obtienen las MYPES no es suficiente para su crecimiento sobre todo aquellas que están en el rubro pollerías del distrito de Chimbote, asimismo, para conocer las características del financiamiento que obtienen, mediante bancos y cajas municipales de ahorro y crédito, en segundo lugar; porque el estudio ayudará a los diferentes empresarios que no ostentan conocimientos sobre herramientas estratégicas las cuales pueden implementar en sus organizaciones, por ultimo; porque se buscó que los empresarios cada día investiguen y se capaciten en temas financieros y estratégicos, los cuales, les permita contemplar conocimientos enriquecedores, para posteriormente, ejecutarlo.

Del mismo modo para la siguiente investigación se consideró como objetivo general; analizar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote durante el año 2013, y los objetivos específicos fueron; describir las características del financiamiento de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013; describir las características de la capacitación de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013 y describir las características de la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote 2013.

En cuanto a la hipótesis, en la presente investigación no se consideró, puesto que, los estudios descriptivos tienen como objetivo fundamental la recopilación de información (Isern & Soler, 2016).

II. MARCO TEÓRICO

Los trabajos previos sobre la presente investigación fueron a nivel internacional y nacional relacionados a las variables de investigación.

Los antecedentes a nivel internacional: en Etiopía, Ebabu Engidaw (2021) en su estudio, con una muestra de 199 propietarios de organizaciones (micro y pequeñas); concluyó que el estado debe otorgar capacitaciones empresariales, créditos financieros accesibles y, además, fomentar y crear entornos de desarrollo constante para una mayor productividad de las micro/pequeñas, asimismo, estas últimas deben, también, destinar un porcentaje de liquidez para invertir en actividades formativas comerciales, para mejorar su desempeño. En Etiopía, Beriso (2021) en su investigación, con el objetivo de evaluar los factores determinantes y los desafíos del logro económico de los emprendedores; concluyó que la modalidad esencial para minimizar constituyentes que pueden afectar a los emprendedores es el apoyo y el constante monitoreo por parte del gobierno, sobre la realidad que cada año enfrentan, donde se realicen acciones para prevenir y erradicar desafíos que limitan su crecimiento, a través de medidas objetivas. En España, Medina (2020) en su estudio sobre estrategias de crecimiento empresarial, con una muestra de 50 organizaciones; concluyeron que generalmente los gerentes se encuentran inmersos en escenarios de incertidumbre, donde deben asumir decisiones estratégicas, empleando herramientas administrativas que integre la eficacia y eficiencia en los procesos empresariales, para el logro de las metas y objetivos. En Brasil, De Jesus et al. (2020) en su investigación sobre sostenibilidad, valor, desempeño y riesgo en el mercado, con una muestra de 205 organizaciones; concluyeron que las organizaciones que cuentan con un nivel mayor de capacidad financiera, pueden implementar y desarrollar mejores prácticas de sostenibilidad y, además, asumir los costos de ejecución. En Etiopía, Meressa (2020) en su estudio con una muestra de 220 empresas; concluyó que las organizaciones que cuentan con disponibilidad de financiamiento, son las que desarrollan mejores gestiones, a comparación de las, contemplan restricciones crediticias. En China, Xu et al. (2020) en su estudio sobre apoyo financiero a las micro y pequeñas empresas; concluyeron que el salario consolidado de los colaboradores puede incrementar los ingresos por ventas en un 5,2%. En Etiopía, Alene (2020) en su estudio sobre

organizaciones, con el objetivo de contribuir a los estudios relacionados con emprendimientos basados en países desarrollados; concluyó que las organizaciones que son administradas por empresarios que cuentan con un nivel de educación superior, son aquellos que, como resultado final, influyen y, otorgan mayores ingresos a los negocios. Asimismo, indicó que los empresarios ejecutan favorablemente el desempeñar sus actividades, cuando asumen accesibilidad financiera, a comparación de las organizaciones que se encuentran en escenarios limitados, en relación al flujo monetario, y, finalmente señaló que, las capacitaciones son sumamente importantes, puesto que, los emprendedores asumen mejores prácticas administrativas, cuando, acceden a preparaciones empresariales, donde, desarrollan los conocimientos necesarios para la mejora constante de las organizaciones, como también de las habilidades tanto, personales, como profesionales. En México, Landazuri (2019) en su estudio con una muestra de 65 empresas, en las cuales realizó una investigación mediante entrevistas; concluyó que las organizaciones que invierten en tecnología, asumen crecimiento organizacional, ya que es una herramienta esencial para la optimización de procesos organizacionales, otorgando mayores beneficios (en relación a los clientes y a las compañías). En Kenia, Osano (2019) en su estudio con una muestra de 440 empresario con el objetivo de investigar las estrategias de expansión global que emplean las organizaciones kenianas; concluyó que la decisión de emprender, va más allá de tomar la decisión, puesto que, involucra elementos esenciales que deben llevarse a cabo, dentro de ellas; las tácticas que emplean las organizaciones en relación a su mezcla de marketing y la identificación-concientización del producto y/o servicio que brinda. Asimismo, indicó la importancia acerca de la intervención del gobierno en el crecimiento de los negocios, donde el estado debe garantizar asistencia de crecimiento intelectual (cursos, talleres, capacitaciones tanto en el país como en el extranjero) a los gerentes, que les permita expandir sus conocimientos, realizar mejores estrategias de identificación y gestión empresarial, manteniendo el nuevo enfoque de: Investigación más desarrollo e innovación (I+D+I), en donde, permitirá mejorar el posicionamiento dentro del mercado. En Uganda, Lakuma et al. (2019) en su investigación sobre la inclusión financiera y crecimiento de las micro/pequeñas/medianas empresas; concluyeron que según los resultados

obtenidos la falta de financiación y un entorno empresarial frágil, son los principales factores de limitación en cuanto al crecimiento de las unidades económicas y, que en mayor medida beneficia a las grandes empresas en relación a su crecimiento organizacional. Asimismo, en términos de infraestructura, por falta de oportunidades, las MIPYMES se encuentran inmersas en escenarios de informalidad, en el que optan por conceder sobornos, para mantenerse invisibles y conservar el estatus informal. En Turquía, Akin & Cevger (2019) en su estudio, con el objetivo de estimar factores de costo que afectan la rentabilidad; concluyeron que para que las organizaciones generen rentabilidad en gran medida depende de, minimizar los costos totales de elaboración, asimismo, señalaron que los factores determinantes que influyen en la rentabilidad es el precio de venta y el precio de compra de los insumos a emplear. En Zimbabwe, Moyo et al. (2019) en su estudio, con el objetivo de determinar condiciones laborales que podrían mejorar la productividad de los trabajadores; concluyeron que los gerentes deben destinar presupuestos orientados a prevalecer óptimos ambientes de trabajo, induciendo así, a las buenas gestiones empresariales. En Brasil, Oliveira & Martins (2018) en su estudio, con el objetivo de evaluar el desempeño de la oficina de gestión de proyectos; concluyeron que los componentes orientados a capacitación y formación del personal obtuvieron mayor relevancia para desempeñar eficientemente la dirección de proyectos. En Brasil, Abreu et al. (2018) en su investigación sobre rotación basado en los predictores de anomia organizacional y compromiso organizacional, concluyeron que el compromiso normativo, es un factor que debe ser tomado en cuenta, se puede dar el caso de ser extinguido por las nuevas particularidades laborales, donde, si no se protege el vínculo laboral, se puede producir irregularidades en términos financieros, por la alta rotación de trabajadores. En México, García et al. (2018) en su estudio sobre factores de entorno determinantes del emprendimiento, con una muestra de 32 organizaciones; concluyeron que para el logro continuo de emprendimientos exitosos es de suma importancia contar con accesibilidad financiera, orientadas netamente para personas que están realizando un emprendimiento, donde se les pueda otorgar facilidades en los procesos legales que amerita la creación y/apertura de un negocio. En Ecuador, Guerrero et al. (2018) en su estudio sobre alternativas de eficiencia en las gestiones financieras; concluyeron que el método ERP (Sistema

de planificación de recursos empresariales) según sus resultados en gran medida mejora los procesos empresariales, en donde, se facilitaron datos sobre reducción de gastos en el personal, mantenimiento, inventario, y, por otro lado, mejoras en las capacitaciones estratégicas, atención al cliente y las ventas. En México, Sánchez et al. (2017) en su investigación, con el objetivo de explicar la rentabilidad de las organizaciones desde una perspectiva teórica; concluyeron que la razón de ser de la rentabilidad, son los recursos humanos, que, con su compromiso, dedicación y creatividad, realizan actividades estratégicas y eficientes con los recursos que les proporciona la organización para otorgar el servicio diario. De esta forma, logran crear un vínculo redituable con los clientes, otorgándoles un ambiente grato y ameno, que se ven direccionados claramente en la rentabilidad de las compañías. En México, Ramírez et al. (2017) en su investigación sobre microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza; concluyeron que el Estado contempla gran valor de importancia en temas relacionados a capacitación y financiamiento para el fomento de expansión empresarial, en su mayoría, para emprendedores con bajos recursos, los cuales no sustentan un capital generoso y conocimientos empresariales, que les permita desarrollar progresivamente sus actividades comerciales. En México, Martínez et al. (2017) en su estudio sobre entrenamiento, capacitación y financiamiento con crecimiento sostenido en las pequeñas empresas; concluyeron que, en relación al financiamiento, una gran mayoría, 67%, lo ha solicitado, mientras que 30% mantiene financiamiento privado, en contraste un 27% señaló financiamiento por parte del Gobierno, además, el impulsor sobre las solicitudes financieras fue orientadas en inversión para nuevos equipos y maquinarias. En Argentina, Vassolo et al. (2017) en su estudio sobre dinámica competitiva y ventajas de precursores en recesiones económicas; concluyeron que los escenarios del mercado asumen desigualdades en relación a oportunidades de crecimiento organizacional, cuando las compañías pequeñas son oprimidas por las grandes empresas, al contar con mayor disposición monetaria y/o financiación. En Brasil, Da Costa et al. (2017) en su investigación sobre determinantes de las etapas del ciclo de vida de las empresas brasileñas; concluyeron que las organizaciones nuevas (en etapa de introducción al mercado) asumen un apalancamiento superior, además, menores ganancias y baja rentabilidad en relación a las empresas en etapa madura. En Venezuela, Díaz y Velazco (2017) en

su estudio, con el fin de analizar la financiación de micro y pequeñas empresas; concluyó que las organizaciones no emplean métodos evaluativos sobre razones financieras o indicadores, puesto que, en su mayoría son pertenecientes y/o constituidas bajo sociedades familiares, asimismo, mantienen control financiero, en gran medida. Por último, indicó que las complicaciones (legal, económica y social) que afronta el país, genera gran incertidumbre, puesto que, a pesar de invertir, los escenarios de rentabilidad no se pueden delimitar como fijas. En Kenia, Charles et al. (2015) en su estudio con 134 empresas pequeñas empleando criterios de entrevista y cuestionario como método de recolección de datos, sobre factores que influyen en la elección de modos de gestión estratégica; concluyeron que es necesario que los profesionales a cargo de la administración de los negocios, posean mayor enfoque en modelos de gestión informal, donde implique situar esfuerzos menores en las nociones abstractas, relacionados a: misión, visión, metas y objetivos organizacionales a largo plazo, precisando estrategias objetivas en la comprensión de la naturaleza fluida de sus entornos con respecto a las características de sus empresas. En Italia, Rossi et al. (2015) en su estudio, con el objetivo de investigar el impacto de las características corporativas en las opciones financieras de las pymes; concluyeron que, al realizar inversión en activos tangibles, el respaldo fundamental para dicho acto debe ser orientarlo en investigación y desarrollo, para incrementar ideas, originalidad, creatividad y técnicas centradas en los clientes (internos y externos). En México, A. Pereyra y E. Pereyra (2014) en su estudio, con una muestra de 47 organizaciones con la finalidad de analizar los elementos que influyen en la competitividad de las micro y pequeñas empresas; concluyeron que la forma o el modo de llevar a cabo la administración del negocio es un aspecto-habilidad de gran importancia, ya que, se orienta directamente a la obtención de ventaja competitiva, donde las organizaciones asuman la disponibilidad de adaptarse ante los cambios y oportunidades del mercado. Por otro lado, indicaron que, de no ejecutar estrategias direccionadas a la competitividad, las organizaciones obtendrán como resultados, escenarios negativos y desfavorables (baja participación en el mercado, descenso en las ventas y, en definitiva, cierre de actividades). En Grecia, Daskalakis et al. (2013) en su investigación sobre las prácticas y preferencias de financiamiento para micro-pequeñas empresas; concluyeron que, en relación a las subvenciones

para financiación, las organizaciones no cuentan con la información necesaria y con la disposición/ motivación de participar en proyectos los cuales puedan ayudarlos a cofinanciar sus emprendimientos, asimismo de recibir asistencia por parte del Gobierno. En Brasil, Vieira et al. (2013) en su estudio sobre determinantes del rendimiento empresarial y la venta minorista; concluyeron que la formación que brinda la organización es de gran importancia y/o valor para incrementar favorablemente el desempeño de sus colaboradores, de esta manera, acrecentando la liquidez empresarial.

La investigación a nivel nacional fue la siguiente:

En Huánuco, Espinoza (2018) en su estudio sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería, con una muestra de 12 pollerías; concluyó que el financiamiento que emplean en su mayoría con un 83%, mediante crédito es para los pagos referidos a capital de trabajo, un 67% solicitó crédito a las cajas municipales; por otro lado, las capacitaciones de los representantes legales, con un 75%, fue basado en la inversión del crédito financiero; por último, se evidenció que los colaboradores y los representantes legales no generan rentabilidad objetiva, por lo que deben ser capacitados, en temas de financiamiento, atención al cliente, entre otros.

En Chimbote, Centurión (2016) en su investigación con una muestra de 272 MYPES de la ciudad de Chimbote, mediante la técnica de la encuesta como método de recolección de datos; concluyó que, en primer lugar: el financiamiento empleado por las mypes ha requerido de crédito en promedio de 1-5 veces, solventando con tasas anuales más del 20%, destinando la inversión para el capital de trabajo. En segundo lugar, en relación a las capacitaciones otorgadas, las entidades han capacitado a sus trabajadores (más de una vez) sobre temas concernientes en atención al cliente y marketing.

Para este trabajo de investigación, se incluyó teorías formuladas por diversos autores referente a los temas de financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Este trabajo de investigación se sustentó en las siguientes teorías de la administración haciendo referencia al financiamiento; en primer lugar, la Teoría

Clásica sobre la Estructura del Capital de Modigliani y Miller en 1958 donde señalan que la financiación con deuda ostenta un costo menor, en relación a la solitud de ampliar el capital con terceros, en el que, además, los inversionistas asumen menores riesgos suscritos en deudas, y por tal exigen una rentabilidad menor, ubicando a la organización en un contexto ausente de riesgo, en mayor proporción, situándolo en un escenario manejable, según la situación de deuda, se orientan argumentos estratégicos, es decir, existe una correspondencia (deuda-fondos propios) que maximiza el valor integral de la organización en el mercado.

Asimismo, es de suma importancia puntualizar conceptos y definiciones claves del financiamiento; Gitman (2012) menciona al conjunto de recursos económicos (financieros) como el financiamiento, el que, asimismo, es destinado para realizar acciones económicas, con la característica de que frecuentemente se solicita prestamos, que complementan los recursos propios de la entidad (p. 175). Por otro lado, Hernández y Rodríguez (2002) manifiesta que, el financiamiento está relacionado a la administración en la etapa de planeamiento a corto- largo plazo, con la finalidad de alcanzar los objetivos organizacionales e influir en la toma de decisiones financieras, orientando estrategias conforme a los resultados esperados, precisando acciones de inversión, en proporcionales contextos, para el reforzamiento y mejora continua de las compañías (p. 220).

En definitiva, se concluyó que el financiamiento es la contribución de dinero, mediante el acto de conferir y de crédito a una organización, para iniciar o reforzar planes o actividades organizacionales.

Las teorías que determinaron la capacitación son las siguientes; Teoría del Capital Humano de Becker en 1964 en la cual se establece que las actividades formativas (capacitación, talleres, cursos, etc.) deben ser consideradas como inversión en los planes institucionales/estratégicos de los gerentes, con la finalidad de incrementar en los colaboradores la productividad y eficiencia, así, asumiendo mayores ingresos en la organización.

Se puntualizó conceptos y definiciones claves para la capacitación; Chiavenato (2007) señala que la capacitación es el proceso educativo realizado a corto plazo, dirigida de forma organizada y metódica, en el que, las personas logran desarrollar

habilidades, conocimientos y competencias en relación a objetivos concluyentes (p. 386). Por otro lado, Dessler (1996) considera a la capacitación como el acto de suministrar a los trabajadores (nuevos o antiguos) las practicas necesarias para desarrollar eficientemente sus actividades laborales (p. 191).

De este modo, se concluyó que la capacitación es un proceso, en donde, se realizan una serie de actividades que permite a los colaboradores alcanzar la adquisición de ciertos conocimientos, actitudes y habilidades que les permita realizar óptimamente sus labores.

Las teorías que determinaron la rentabilidad son las siguientes; Teoría de la Rentabilidad de Markowitz en 1952 en la cual señala que el individuo inversor, diversificara entre múltiples opciones su activo financiero, manteniendo inclinación directa por quienes les ofrezcan el mayor importe de rendimiento actualizado.

Se detalló conceptos y definiciones claves para la rentabilidad; Gitman (1997) señala que la rentabilidad es la relación entre ingresos-costos, forjados por el uso de los activos de una organización, según sus actividades, asimismo, la rentabilidad de una compañía puede ser evaluada por características distintas, como: valor de accionistas, activos, ventas, o en función al capital (p. 250). Por otro lado, Sánchez (2002) indicó que la rentabilidad es una generalidad que se lleva a cabo en toda acción económica en el que se desarrolla acciones sobre gestiones financieras, humanas y materiales, con la finalidad de obtener resultados favorables para el crecimiento empresarial (p. 250).

Finalmente, se concluyó que la rentabilidad es la relación existente entre los beneficios y la inversión que se ha realizado en relación a las gestiones financieras, para el reforzamiento de las actividades-operaciones de las organizaciones.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de estudio fue orientado a la investigación aplicada, en donde, el proceso que se llevó a cabo, permitió determinar el razonamiento teórico a practico, de este modo, el conocimiento básico fue dirigido al accionar, con la finalidad de

otorgar soluciones a las dificultades organizacionales, propiamente identificadas (Lozada, 2014, p. 38).

De acuerdo al nivel de la investigación correspondió a una investigación descriptiva, en el que, se logró definir y analizar las características entre las variables de estudio (Hernández y Mendoza, 2018, p. 94).

El diseño empleado fue no experimental – transversal- descriptivo, ya que no se manipularon las variables, del mismo modo, la finalidad del estudio fue describir el financiamiento, capacitación y rentabilidad para analizar en un momento determinado su incidencia (Hernández y Mendoza, 2018, p. 154).

Esquema del diseño de investigación:



Donde:

M: Muestra

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

Asimismo, el enfoque de la investigación fue cuantitativo, donde, la medición de las variables, se proporcionó a través de frecuencias y niveles, con la aplicación de medios estadísticos con el fin de describir el financiamiento, capacitación y rentabilidad (Hernández y Mendoza, 2018, p. 89).

3.2 Variables y operacionalización

Para la siguiente investigación se consideró como primera variable al financiamiento; siendo su definición conceptual, operacional e indicadores de la siguiente manera:

Dentro de la definición conceptual de la primera variable, la cual fue el financiamiento, Gitman (2012) menciona al conjunto de recursos económicos

(financieros) como el financiamiento, el que, asimismo, es destinado para realizar acciones económicas, con la característica de que frecuentemente se solicita préstamos, que complementan los recursos propios de la entidad (p. 175).

Por otro lado, se consideró la definición operacional donde se menciona que el financiamiento es un accionar estratégico monetario, que se ejecuta con el objetivo de poner en marcha proyectos y, además actividades, para mejoras en los procesos de las organizaciones, donde, el ingreso del activo circulante puede provenir de terceros o puede ser propio.

La variable fue medida mediante los indicadores que serán mencionados a continuación: créditos, importes y por último plazos.

En cuanto a la segunda variable, capacitación; donde su definición conceptual, operacional e indicadores fue determinado de la siguiente manera:

Respecto a la definición conceptual, Chiavenato (2007) señala que la capacitación es el proceso educativo realizado a corto plazo, dirigida de forma organizada y metódica, en el que, las personas logran desarrollar habilidades, conocimientos y competencias en relación a objetivos concluyentes (p. 386).

Del mismo modo se consideró la definición operacional en el que se dio a conocer que la capacitación es una actividad formativa que se realiza con el objetivo de conceder información necesaria para el reforzamiento y desarrollo de una serie de características en los colaboradores, mediante el cual, adquieran eficiencia y eficacia en las actividades que diariamente efectúan.

Asimismo, la variable fue medida por medio de los siguientes indicadores: destrezas, habilidades, eficiencia y por último talento.

En cuanto a la tercera variable, rentabilidad; donde su definición conceptual, operacional e indicadores fue determinado de la siguiente manera:

Respecto a la definición conceptual, Gitman (1997) señala que la rentabilidad es la relación entre ingresos-costos, forjados por el uso de los activos de una organización, según sus actividades, asimismo, la rentabilidad de una compañía

puede ser evaluada por características distintas, como: valor de accionistas, activos, ventas, o en función al capital (p. 250).

Del mismo modo se consideró la definición operacional en el que se dio a conocer que la rentabilidad es una generalidad sobre la medición de un beneficio, el cual establece si un negocio produce los beneficios suficientes para mantener o crecer, o, si en efecto, ampara pérdidas monetarias.

Asimismo, la variable fue medida por medio de los siguientes indicadores: rentabilidad financiera y por último rentabilidad económica.

Las variables (financiamiento, capacitación y rentabilidad) fueron medidas mediante la escala de medición ordinal, puesto que se buscó la jerarquía y el orden.

3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

Población

Hernández y Mendoza (2018) manifiestan que una agrupación total con características en común, hace referencia a una población.

De tal modo, se trabajó con la población total, que, asimismo, se relaciona directamente a una muestra censal, dado que, todos los representantes del estudio fueron considerados (Hernández y Mendoza, 2018).

La población del presente estudio estuvo constituida por 25 representantes legales de micro y pequeñas empresas, las cuales brindaban servicio de Pollería, en el Distrito de Chimbote, en el año 2013.

Criterios de inclusión: Se consideraron a representantes legales de micro y pequeñas empresas; pollerías.

Criterios de exclusión: Se excluyeron a los clientes internos y externos, además, a empresas medianas-grandes (pollerías).

Unidad de Análisis

Estuvo conformado por los representantes legales de micro y pequeñas empresas del rubro pollerías del Distrito de Chimbote, 2013.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica:

A la agrupación experta de una serie de preguntas dirigidas para un grupo o población de individuos, propiamente seleccionados, se identifica como encuesta (Bernal, 2016, p. 251).

De esta forma, se empleó la técnica de la encuesta para obtener datos del financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Instrumentos:

Hernández y Mendoza (2018) manifiestan que, una agrupación de interrogantes respecto de una o más variables a calcular, se basa en el cuestionario. Así, se empleó 1 cuestionario aplicado a 25 representantes legales de Pollerías (micro y pequeñas empresas) en Chimbote 2013, como instrumento de recolección de datos, el cual, estuvo dividido según las variables en estudio; consistió en 7 preguntas relacionadas a la variable financiamiento, 5 ítems orientadas a la variable capacitación y 4 sobre la variable rentabilidad con opciones de respuestas basándose en la escala de Likert, asumiendo 5 alternativas que reflejaron el grado de aceptación, los cuales fueron: muy malo, malo, regular, bueno y muy bueno.

Validez:

Se realizó mediante la prueba denominada: "Juicio de expertos", donde a través de, se buscó conocer objetivamente el nivel de la herramienta a emplear (Hernández y Mendoza, 2018, p. 207).

El cuestionario orientado al financiamiento, capacitación y rentabilidad pasaron por el criterio y la validación de especialistas, quienes, certificaron la coherencia y la estructura de las preguntas; en el instrumento.

Confiabilidad:

La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el resultado del Alfa de Cronbach, dado que es un análisis preciso y confiable.

Para la obtención del Alfa de Cronbach se efectuó con la aplicación de la prueba piloto a una muestra de 26 representantes legales del sector/rubro Pollerías del Distrito de Chimbote-2013; a quienes se les aplicó el cuestionario de Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad, obteniendo como resultado 0,879 con lo cual se precisó una buena confiabilidad según la escala del Alfa De Cronbach.

3.5 Procedimientos

En primer lugar, el procedimiento que se llevó a cabo para la obtención de información; fue realizar el instrumento(encuesta). *Posteriormente*, se procedió a la aplicación de la encuesta a los Representantes Legales (26). *Finalmente*, con la información ingresada, se realizó y plasmó los resultados en tablas y gráficos.

3.6 Método de análisis de datos

Para esta investigación se empleó la estadística descriptiva, que facilitó la recopilación, organización, además, a analizar e interpretar los datos de manera favorable, para la descripción de los gráficos y tablas, a través del paquete estadístico SPSS.

3.7 Aspectos éticos

En el trabajo de investigación, se cumplió objetivamente, los aspectos éticos basado en los principios de la Universidad César Vallejo. Donde, los procesos de levantamiento de información y recopilación de datos, como también la aplicación estadística fueron situados en un proceso de verificación, en el que, se puede confirmar y contrastar la validez de cada proceso realizado.

IV. RESULTADOS

Objetivo específico N° 1: Describir las características del financiamiento de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013.

Tabla 1

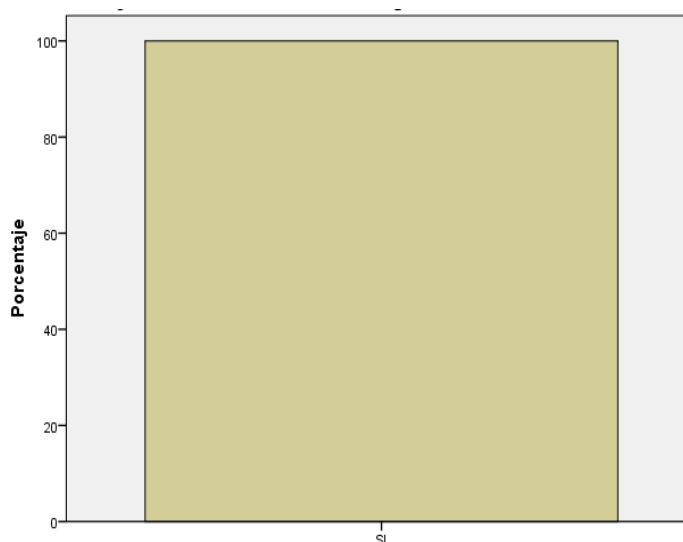
Solicitud de algún Crédito en instituciones financieras

Respuesta	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
SI	25	100%
NO	0	0%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 1

Solicitud de algún Crédito en instituciones financieras



Fuente: Tabla 1.

Interpretación

En la figura 1 se muestra que el 100% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron solicitar crédito en instituciones financieras.

Tabla 2

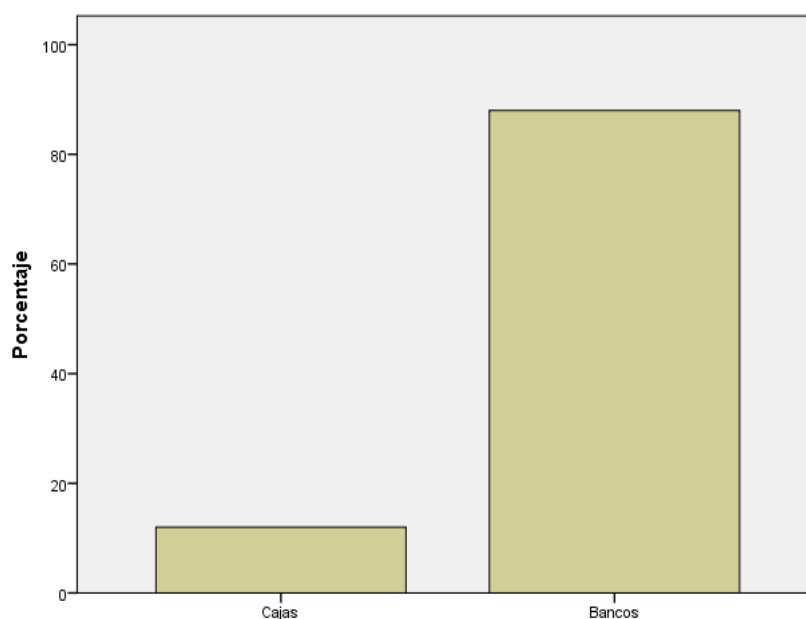
Institución financiera donde solicitar crédito

Financiera	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Cajas	3	12%
Bancos	22	88%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 2

Institución financiera donde solicitar crédito



Fuente: Tabla 2.

Interpretación

En la figura 2 se muestra que el 88% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron solicitar créditos, en bancos, en contraste un 12% señaló preferencia por cajas financieras.

Tabla 3

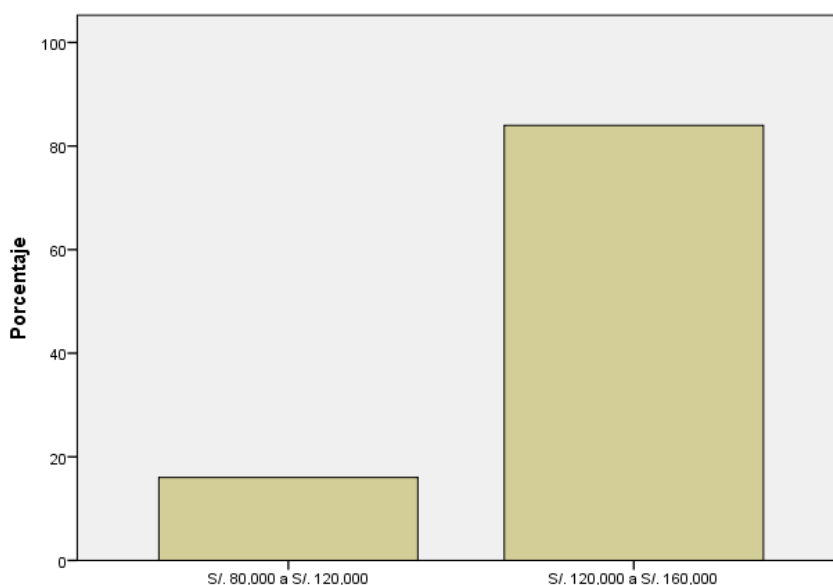
Importe original de su crédito

Importe	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
S/. 80,000 a S/. 120,000	4	16%
S/. 120,000 a S/. 160,000	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 3

Importe original de su crédito



Fuente: Tabla 3.

Interpretación

En la figura 3 se muestra que el 84% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron que el importe a solicitar oscila entre S/. 120,000 a S/. 160,000, en contraste un 16% señaló optar por un monto de S/. 80,000 a S/. 120,000.

Tabla 4

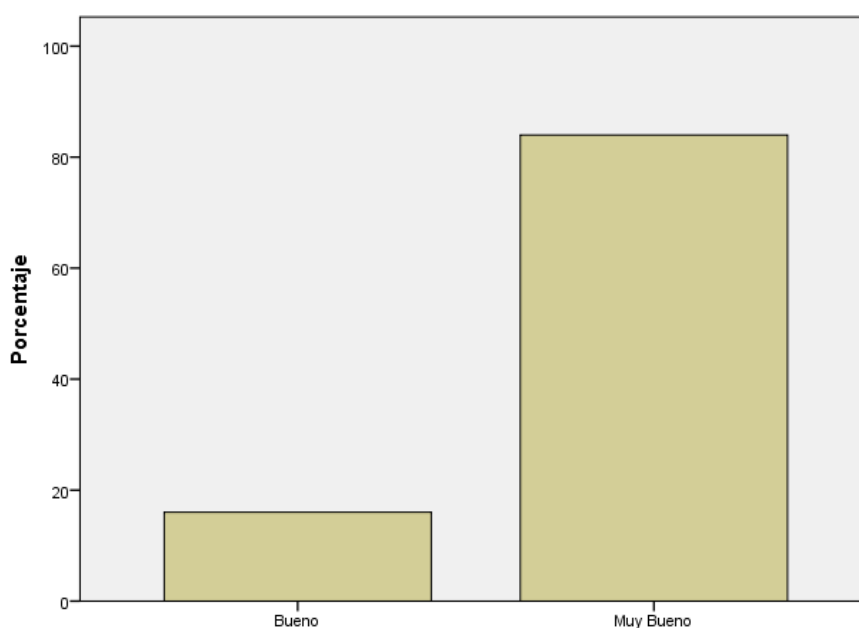
Consideración del plazo de su crédito

Consideración	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Bueno	4	16%
Muy Bueno	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 4

Consideración del plazo de su crédito



Fuente: Tabla 4.

Interpretación

En la figura 4 se muestra que el 84% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicó que el tiempo determinado (plazo) para el pago de sus créditos es muy bueno, en contraste un 16% señaló que es bueno.

Tabla 5

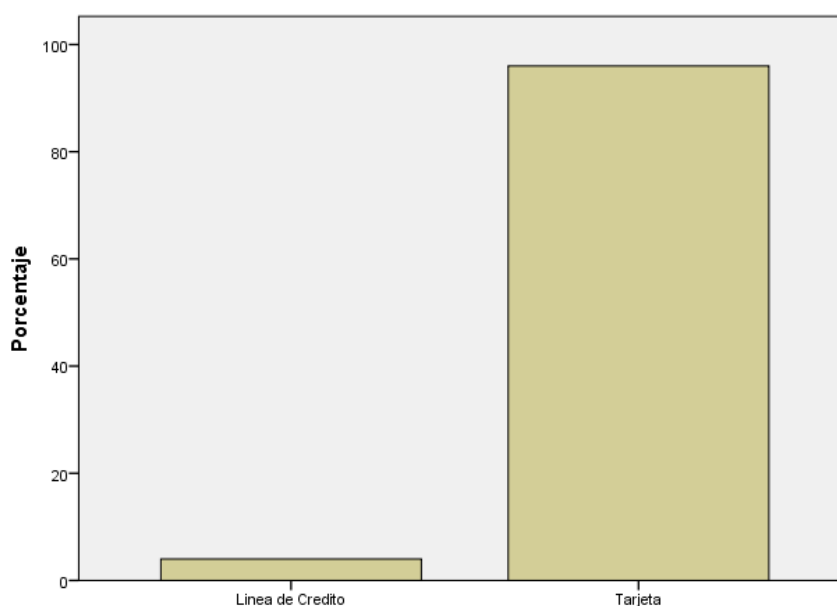
Modalidad de crédito obtenido

Modalidad	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Línea de Crédito	1	4%
Tarjeta capital	24	96%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 5

Modalidad de crédito obtenido



Fuente: Tabla 5.

Interpretación

En la figura 5 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 96% indicaron preferencia por las tarjetas mediante modalidad capital de trabajo, en contraste un 4% conservaron preferencia por líneas de crédito.

Tabla 6

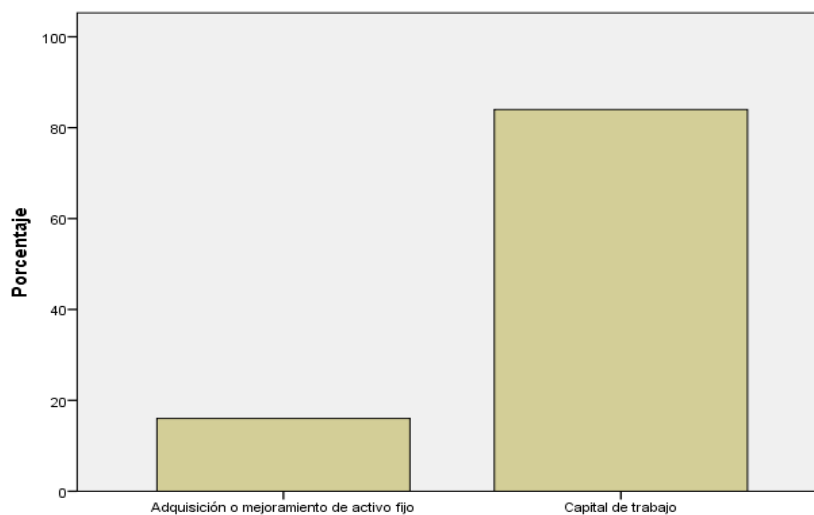
Crédito obtenido y su utilización

Utilización	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Adquisición o mejoramiento de activo fijo	4	16%
Capital de trabajo	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 6

Crédito obtenido y su utilización



Fuente: Tabla 6.

Interpretación

En la figura 6 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 84% indicaron que destinan el crédito obtenido en capital de trabajo, en contraste un 16% lo emplea para la adquisición o mejoramiento de sus activos fijos.

Tabla 7

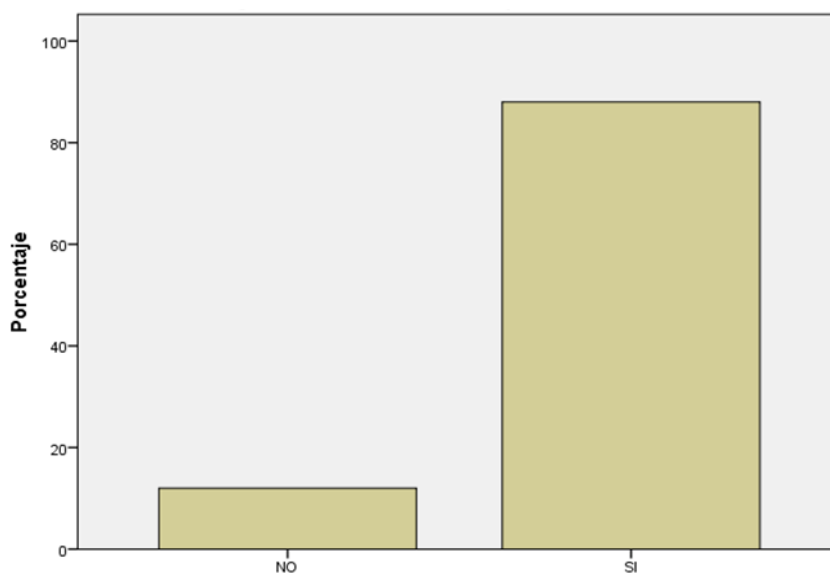
Crédito oportuno

Oportuno	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	3	12%
SI	22	88%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 7

Crédito oportuno



Fuente: Tabla 7.

Interpretación

En la figura 7 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 88% indicaron oportuno al crédito, en contraste un 12% manifestaron lo contrario (no).

Objetivo específico N° 2: Describir las características de la capacitación de los MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013.

Tabla 8

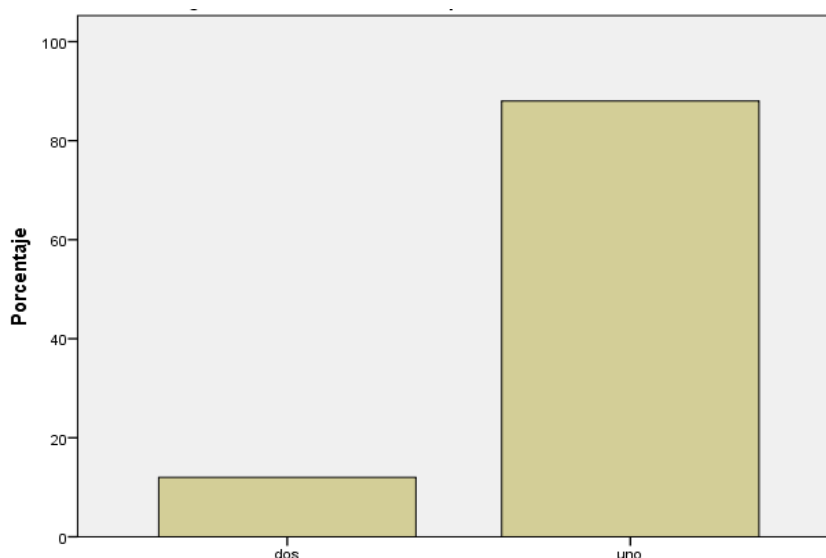
Número de veces de Capacitación en el 2013

N° de veces	Representantes Legales encuestados	
	N°	%
Dos	3	12%
Uno	22	88%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 8

Número de veces de Capacitación en el 2013



Fuente: Tabla 8.

Interpretación

En la figura 8 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 88% indicaron que en el año 2013 se capacitaron una vez, en contraste un 12% manifestaron que lo llevaron a cabo dos veces.

Tabla 9

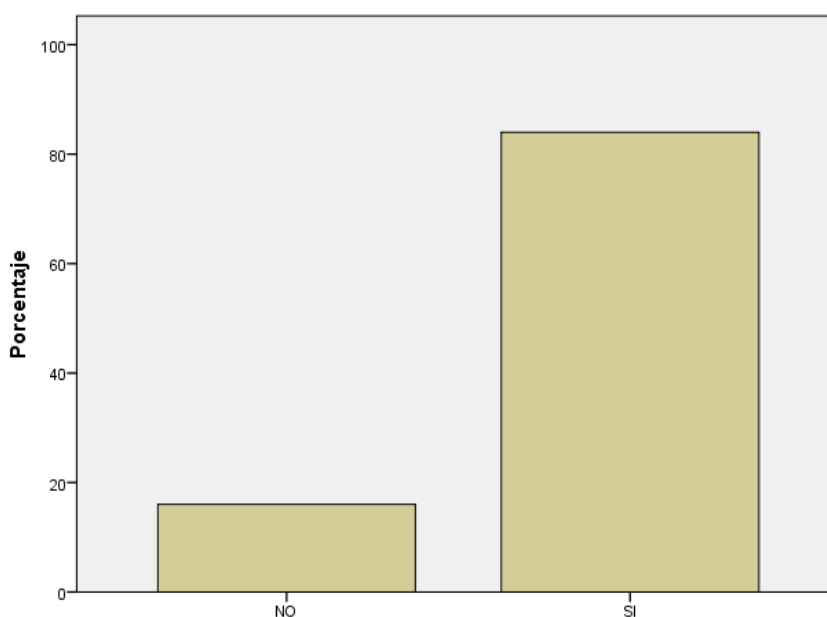
Evaluación luego de la capacitación

Evaluado	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	4	16%
SI	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 9

Evaluación luego de la capacitación



Fuente: Tabla 9.

Interpretación

En la figura 9 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 84% indicaron ser evaluados, posteriormente, luego de ser capacitados, en contraste un 16% manifestaron lo contrario.

Tabla 10

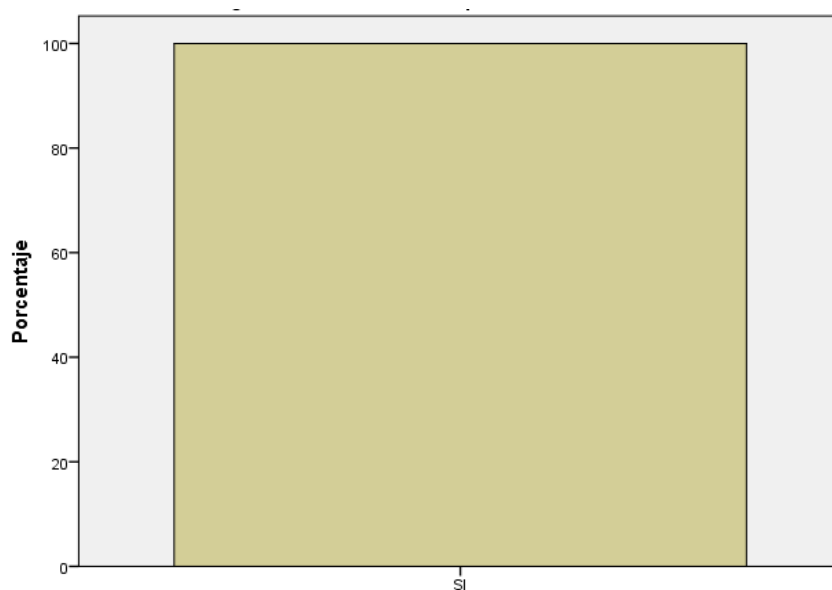
Capacitaciones útiles

Capacitaciones útiles	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	0	0%
SI	25	100%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 10

Capacitaciones útiles



Fuente: Tabla 10.

Interpretación

En la figura 10 se muestra que el 100% (todos) de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron que las capacitaciones recibidas fueron útiles.

Tabla 11

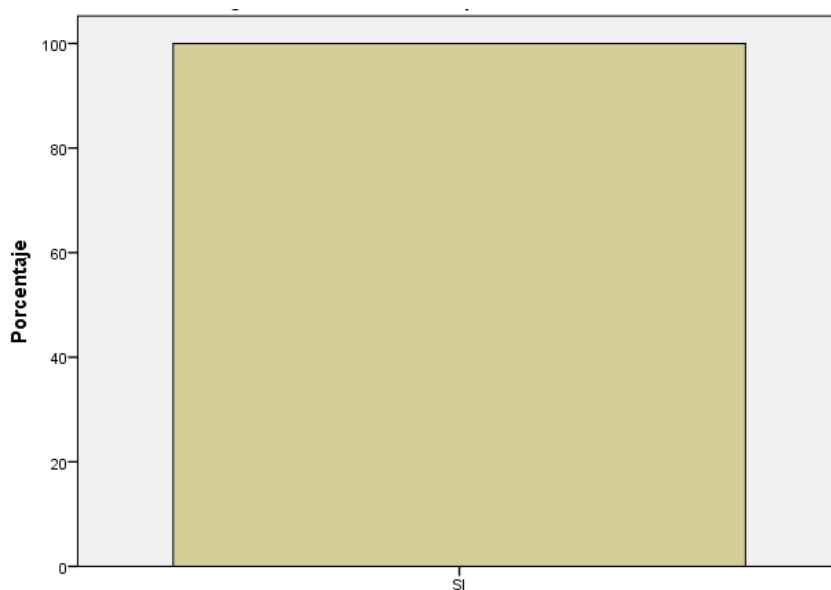
Aplicación en el trabajo lo aprendido en la capacitación

Aplicación	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	0	0%
SI	25	100%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 11

Aplicación en el trabajo lo aprendido en la capacitación



Fuente: Tabla 11.

Interpretación

En la figura 11 se muestra que el 100% (todos) de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron poner en práctica-ejecutar en su centro de labores lo aprendido en las capacitaciones.

Tabla 12

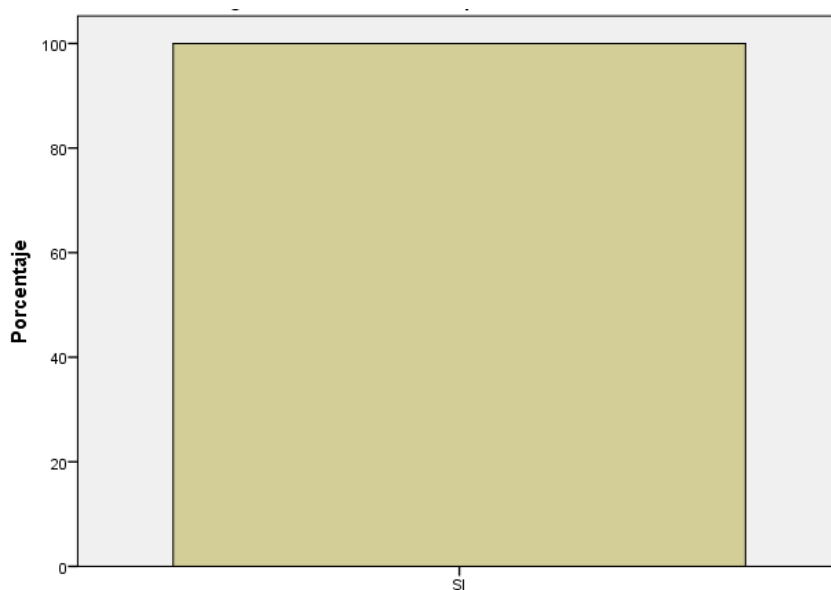
La capacitación ayuda a mejorar aptitud y desempeño

Mejora Desempeño	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	0	0%
SI	25	100%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 12

La capacitación ayuda a mejorar aptitud y desempeño



Fuente: Tabla 12.

Interpretación

En la figura 12 se muestra que el 100% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote manifestaron que las capacitaciones recibidas han sido de gran ayuda para mejorar sus aptitudes, asimismo, su desempeño en el trabajo.

Objetivo específico N° 3: Describir las características de la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013.

Tabla 13

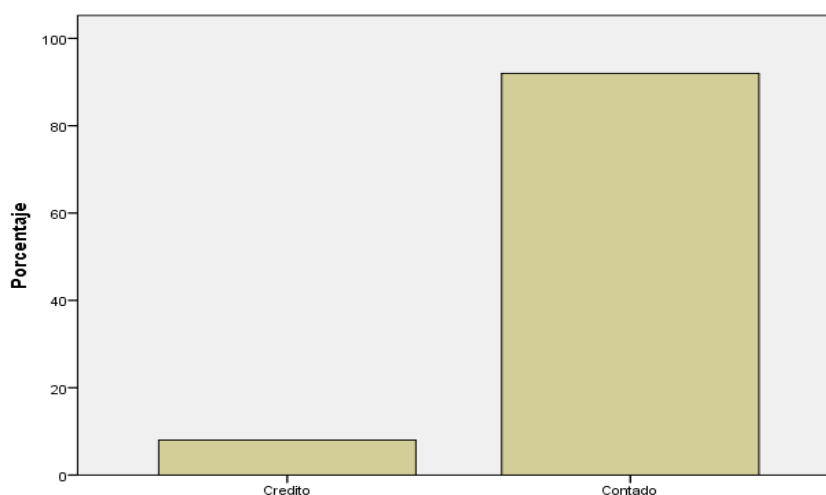
Forma de pago de la materia prima e insumos

Forma de Pago	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Crédito	2	8%
Contado	23	92%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 13

Forma de pago de la materia prima e insumos



Fuente: Tabla 13.

Interpretación

En la figura 13 se muestra que el 92% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron emplear la modalidad al contado para costear la materia prima e insumos, en contraste un 8% indicó preferencia de pago mediante crédito.

Tabla 14

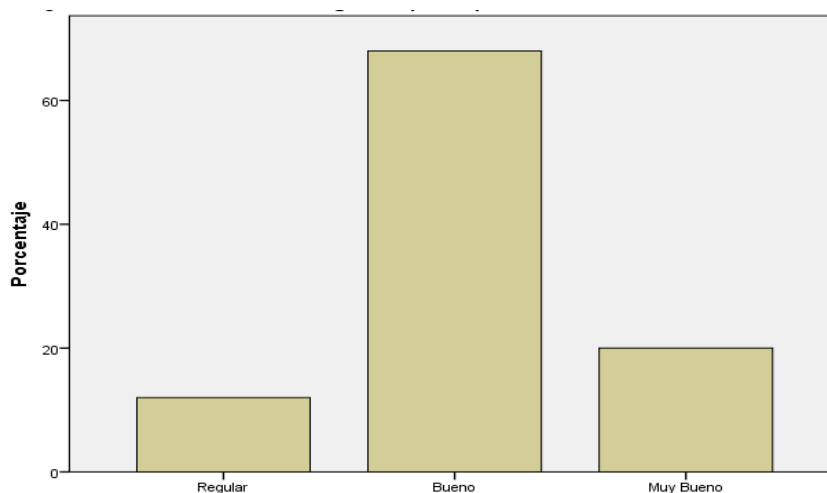
Calificación de estrategia adoptada para obtener Rentabilidad

Calificación de la Estrategia	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
Regular	3	12%
Bueno	17	68%
Muy bueno	5	20%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 14

Calificación de estrategia adoptada para obtener Rentabilidad



Fuente: Tabla 14.

Interpretación

En la figura 14 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 68% indicaron como buena la estrategia adoptada para alcanzar rentabilidad, en contraste un 12% señalaron como regular a la táctica.

Tabla 15

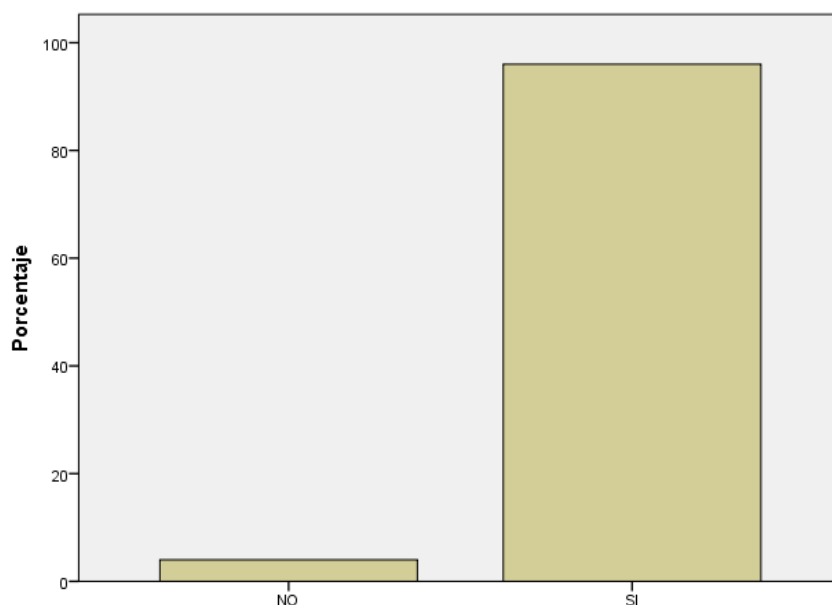
Negocio genera los ingresos esperados

Genera Ingresos Esperados	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	1	4%
SI	24	96%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 15

Negocio genera los ingresos esperados



Fuente: Tabla 15.

Interpretación

En la figura 15 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 96% indicaron que los ingresos de sus negocios si cumplen con lo esperado, en contraste un 4% manifestaron lo contrario (no cumple).

Tabla 16

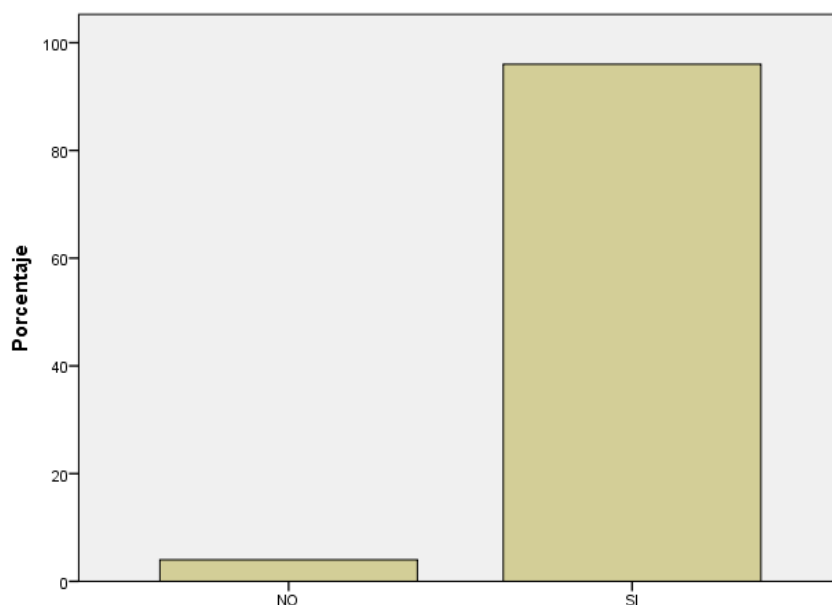
Recuperación de Capital invertido

Recuperación de Capital	Representantes Legales encuestados	
	Nº	%
NO	1	4%
SI	24	96%
TOTAL	25	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote

Figura 16

Recuperación de Capital invertido



Fuente: Tabla 16.

Interpretación

En la figura 16 se muestra que los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote en su mayoría con un 96% indicaron que, si han recuperado el capital invertido, en contraste un 4% manifestaron no haber recuperado su inversión.

V. DISCUSIÓN

Durante los últimos años abordar la mejora continua en las organizaciones, es mostrar un escenario complejo y de gran impacto, puesto que, si no se realizan manejos administrativos eficientes, orientado en las exigencias del mercado; los negocios en su mayoría pierden identidad institucional, situándose en un contexto menor en relación a la competitividad dentro del sector donde desarrollan sus actividades.

Las organizaciones de este modo, enfrentan diversas dificultades debido a las nuevas formas de hacer negocio y a las exigencias del público objetivo, que constantemente demandan productos y servicios de calidad.

Frente a ello, la mayoría de las organizaciones contemplan la necesidad de invertir-reinvertir, para poder hacer frente a los requerimientos del entorno, en dicho contexto se manifiestan una serie de situaciones, donde la parte financiera o el financiamiento, es de las características de mayor consideración, puesto que, no todas las organizaciones tienen las mismas oportunidades para considerar una “inyección de capital” para el inicio o reforzamiento del negocio o proyecto.

La realidad que enfrentan las micro y pequeñas organizaciones a comparación de las medianas y grandes, es que poseen un sesgo considerable; en mayor proporción y según los estudios de diferentes autores, los cuales fueron considerados en la presente investigación, al ser las medianas y grandes empresas unidades económicas de mayor nivel, tienden a ser amparadas con mejores opciones de financiamiento, donde pueden sostener la adquisición del fondo monetario como inversión propia o a través de instituciones privadas (entidades financieras), mediante el crédito; en el que las financieras asimilan otorgar a las medianas y grandes empresas accesibles cuotas de pago , así, como también tasas de interés.

De esta forma, las Mypes en gran medida, buscan financiamiento a través de terceros, a pesar de las tasas de interés que posteriormente deben solventar, dado que son modelos económicos que ostentan una rentabilidad relativamente inferior a las medianas-grandes organizaciones, en el cual, al momento de acudir

en búsqueda de soluciones, estas sitúan sus pretensiones de crecimiento organizacional en primera línea.

Por otro lado, no solo el tema del financiamiento, es una característica de gestión eficiente y eficaz, que compete a las nuevas formas de hacer, en donde administradores y/o emprendedores deben tener en cuenta las nuevas fuentes informativas, para desarrollar mejores etapas en procesos organizacionales.

Así, dentro de las características que se deben tomar en cuenta, además, se encuentra la capacitación; el cual es un proceso sumamente importante que involucra la adquisición y desarrollo de conocimientos y, también habilidades los cuales permitan a los gerentes y a los colaboradores de la organización interactuar favorablemente en el desarrollo de las actividades laborales.

Al incluir financiamiento, posteriormente capacitaciones, entre otra serie de actividades para la mejora de las organizaciones, en muchas ocasiones, dado el caso de como se encuentre constituido una organización, se maneja minuciosamente los temas de rentabilidad (liquidez monetaria disponible), puesto que, es en tal proceso, donde el administrador y/o emprendedor verifica el flujo de efectivo circulante que contempla la organización y muchos casos, los malos manejos administrativos/financieros, al no ser considerados en un tiempo prudente, han condenado a muchas organizaciones al fracaso.

El conocer a mayor profundidad las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, motivó a investigar objetivamente en las Pollerías de Chimbote, donde, luego de terminado el procesamiento de datos del presente estudio que se obtuvo mediante un cuestionario aplicado a una muestra de 26 Representantes Legales de Mypes, rubro Pollerías, en Chimbote; correspondiente al año 2013.

En la presente investigación, se planteó como objetivo general: Analizar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote durante el año 2013, obteniendo los siguientes resultados:

El primer objetivo específico respecto a la opinión de los representantes legales sobre las características del financiamiento de las MYPES, rubro pollerías del Distrito de Chimbote-2013, se obtuvieron los siguientes resultados según nos muestra la tabla 1, donde el 88% de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote indicaron solicitar créditos, en bancos, en contraste un 12% señaló preferencia por cajas financieras. Estos resultados tienen relación con lo que sostiene Martínez et al. (2017) en su estudio; en el que concluyeron que, en relación al financiamiento, una gran mayoría, 67%, lo ha solicitado, mientras que 30% mantiene financiamiento privado, en contraste un 27% señaló financiamiento por parte del Gobierno, además, el impulsor sobre las solicitudes financieras fue orientadas en inversión para nuevos equipos y maquinarias. Asimismo, Espinoza (2018) en su estudio, con una muestra de 12 pollerías; concluyó que el financiamiento que emplean en su mayoría con un 83%, mediante crédito es para los pagos referidos a capital de trabajo, un 67% solicitó crédito a las cajas municipales. Estos resultados se sustentan en el aporte teórico de Hernández y Rodríguez (2002) quienes señalan que el financiamiento está relacionado a la administración en la etapa de planeamiento a corto- largo plazo, con la finalidad de alcanzar los objetivos organizacionales e influir en la toma de decisiones financieras, orientando estrategias conforme a los resultados esperados, precisando acciones de inversión, en proporcionales contextos, para el reforzamiento y mejora continua de las compañías.

Por lo tanto, se puede indicar que, que los representantes legales de las micro y pequeñas Pollerías de Chimbote al igual que el sustento teórico considerado, solicitan créditos para realizar sus actividades operativas en relación al objetivo institucional.

Asimismo, cabe señalar y enfocar el tema del aporte por parte del Gobierno, donde no realizan acciones de reforzamiento hacia los emprendedores, en el que la economía peruana se basa, puesto que, un porcentaje alto se direcciona a las Mypes, las cuales por carencia de conocimientos financieros y, además de gestión, realizan sus actividades económicas mediante el empirismo, donde lastimosamente, la gran mayoría en un corto-mediano plazo termina concluyendo sus actividades operativas en el ámbito mercantil. Asimismo, al no

poseer la inversión suficiente para desarrollar sus actividades y/o servicios, no consideran las actividades formativas como una opción para adquirir nuevos conocimientos y aportar en el crecimiento empresarial.

De esta forma, hoy en día, es de suma importancia incluir a las capacitaciones como método de aprendizaje continuo, puesto que, cada vez existe nuevas modalidades operativas que deben ser puestas en práctica, la llegada de la tecnología, la digitalización y las constantes exigencias de los clientes, obliga a que en las organizaciones se incluyan estas nuevas consideraciones.

VI. CONCLUSIONES

En la investigación se describió las características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad desde la perspectiva de los Representantes Legales de las Pollerías de Chimbote-2013, donde:

1. El 100% manifestó que solicitan crédito en instituciones financieras; por otro lado, un 88% indicó que la institución financiera donde solicitan crédito es mediante un banco, asimismo, un 84% mencionó que como importe original de crédito, solicitan de 120, 000-160,000 soles; 84% de los encuestados señalaron que el plazo de crédito que obtienen es muy bueno; de la misma forma 96% indicó obtener su crédito bajo la modalidad de tarjeta capital de trabajo; del mismo modo en relación al crédito adquirido un 84% indicó que lo aplica en el capital de trabajo; finalmente un 88% considera al crédito como oportuno (Tablas 1, 2, 3, 4, 5,6, 7).
2. Un 88% indicó capacitarse una vez al año; asimismo 84% manifestó ser evaluado después de recibir capacitación; por otro lado, el 100% consideró que son útiles las capacitaciones que reciben; 100% mencionó que aplica lo aprendido de las capacitaciones en su centro de labores, de la misma forma el 100% con respecto a las capacitaciones considera que ayuda a mejorar la idoneidad y desempeño en su negocio (Tablas 8, 9, 10, 11, 12).
3. Un 92% indicó realizar los pagos sobre la adquisición de materia prima e insumos al contado, por otro lado 68% consideró como buena la estrategia adoptada para obtener rentabilidad; asimismo 96% consideró que su negocio si adjudica los ingresos esperados, finalmente 96% señaló que si recupera el capital invertido en su negocio (Tablas 13, 14, 15).

VII. RECOMENDACIONES

- A los Gerentes de las micro y pequeñas pollerías de Chimbote en relación a los resultados obtenidos, incluir mayores actividades formativas, como: capacitaciones, talleres, cursos, entre otros, que ayuden a incrementar mayor eficiencia en las decisiones a tomar para la mejora continua de la gestión empresarial.
- Se recomienda a los Representantes Legales de las micro/pequeñas pollerías de Chimbote; perpetrar nuevas formas de hacer, mediante cambios y/o reforzamientos estratégicos, incorporando tecnologías nuevas, actualización en procesos de servicio e innovación, con la finalidad de adquirir mayor competitividad en el mercado, de tal forma incrementando, además, la rentabilidad de las organizaciones.
- Se recomienda a los futuros investigadores realizar estudios comparativos, con respecto a las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, del sector-rubro pollerías, considerando empresas Mypes.

REFERENCIAS

- Abreu, E., Aguiar, M. & De Oliveira, L. (2018). A influência da anomia e do comprometimento organizacional sobre a intenção de rotatividade em organizações. *Actualidades en Psicología*, 32 (125). <http://dx.doi.org/10.15517/ap.v32i125.30341>
- Akin, A. & Cevger, Y. (2019). Analysis of factors affecting production costs and profitability of milk and dairy products in Turkey. *Food Science and Technology*, 39 (3). <https://doi.org/10.1590/fst.28818>
- Alene, E. (2020). Determinants that influence the performance of women entrepreneurs in micro and small enterprises in Ethiopia. *J Innov Entrep*, 9 (24). <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00132-6>
- Beriso, B. (2021). Determinants of economic achievement for women entrepreneurs in Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10 (5). <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00141-5>
- Centurión, R. (2016). La formalización, financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, Chimbote, 2010-2013. *In Crescendo*, 7 (1), 1-50. <https://doi.org/10.21895/increc.2016.v7n1.06>
- Charles, N., Ojera, P. & David, D. (2015). Factors influencing choice of strategic management modes of small enterprises. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 4 (4). <https://doi.org/10.1186/s13731-014-0016-y>
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos*. (8va. ed). Mc-Gran-Hill Internacional.
- Da Costa, W., Da Silva, M., Yukari, K. & Feres, J. (2017). The Determinants of the Life Cycle Stages of Brazilian Public Companies: A Study Based on Financial-Accounting Variables. *BBR. Brazilian Business Review*, 14 (3). <https://doi.org/10.15728/bbr.2017.14.3.3>

- Daskalakis, N., Jarvis, R. & Schizas, E. (2013). Financing Practices and Preferences for Micro and Small Firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (1). https://www.researchgate.net/publication/256039915_Financing_Practices_and_Preferences_for_Micro_and_Small_Firms
- De Jesus, V., Lee Ness, W., Gonçalves, O. & Guimarães, R. (2020). Sustentabilidade, Valor, Desempenho e Risco no Mercado de Capitais Brasileiro. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 15 (46). <https://doi.org/10.7819/rbgn.v15i46.1302>
- Dessler, G. (1996). *Administración de Personal*. (6ta. ed). Prentice Hall.
- Díaz, J. y Velazco, C. (2017). Financiación de micro y pequeñas empresas comercializadoras locales. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 27, 27-42. <https://doi.org/10.5209/CESE.57369>
- Ebabu Engidaw, A. (2021). The effect of external factors on industry performance: the case of Lalibela City micro and small enterprises, Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10 (10). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00147-7>
- El Comercio. (2020). *Mypes: El problema del financiamiento va más allá del costo del crédito*. <https://elcomercio.pe/economia/peru/mypes-el-problema-del-financiamiento-va-mas-alla-del-costodel-credito-noticia/>
- Espinoza, S. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016* [tesis de titulación, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. Repositorio institucional de la Universidad Católica de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1899>
- García, M., Zerón, M. y Sánchez, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103. <https://doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.2712>

- Gitman, J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. (12va. ed). Pearson Addison Wesley.
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. Editorial OUP Harla México, S.A.
- Guerrero, A., Marín, M. y Bonilla, D. (2018). Erp como alternativa de eficiencia en la gestión financiera de las empresas. *Revista Lasallista de Investigación*, 15 (2), 182-193. <https://doi.org/10.22507/rli.v15n2a14>
- Hernández y Rodríguez, S. (2002). *Administración: Pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia*. McGraw-Hill Interamericana.
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación “Las rutas cuantitativas, cualitativa y mixtas”*. McGraw-Hill.
- Isern, I. & Soler, J. (2016). The use of hypothesis in scientific research. *Elsevier*, 21(3), 121-185. https://www.elsevier.es/es-revista-atencionprimaria-27-articulo-el-uso-hipotesis-investigacioncientifica15038?fbclid=IwAR0KtFrCjIMP7AP0KHR0IjF9GNHh_DOLf6991WSC6Z5fxF9h_Q928QsTnQ
- Lakuma, C., Marty, R. & Muhumuza, F. (2019). Financial inclusion and micro, small, and medium enterprises (MSMEs) growth in Uganda. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 8 (15). <https://doi.org/10.1186/s13731-019-0110-2>
- Landazuri, Y. (2019). Variables determining the growth of micro and small businesses. *Journal of Administration and Finance*, 9 (17). https://www.researchgate.net/publication/343914768_Variables_determining_the_growth_of_micro_and_small_businesses
- Martínez, M., Palos, G. y Vargas, J. (2017). Entrenamiento, capacitación y financiamiento con crecimiento sostenido en las pequeñas empresas del sector industrial en San Luis Potosí. *Revista EAN*, (82), 91-118. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1650>

- Medina, M., Sánchez, A. & Larrainzar, A. (2020). Growth Strategies of Media Companies: Efficiency Analysis. *Palabra Clave*, 23 (1). <https://doi.org/10.5294/pacla.2020.23.1.7>
- Meressa, H. (2020). Growth of micro and small scale enterprises and its driving factors: empirical evidence from entrepreneurs in emerging region of Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9 (11). <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00121-9>
- Moyo, T., Crafford, G. & Emuze, F. (2019). Decent working conditions for improved construction workers' productivity on Zimbabwean building projects. *Acta Structilia*, 26 (2). <http://dx.doi.org/10.18820/24150487/as26i2.1>
- OCDE. (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para Pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Oliveira, R. & Martins, H. (2018). Estratégias, Pessoas e Operações como agentes influenciadores do desempenho do Escritório de Gerenciamento de Projetos: uma análise por meio da Modelagem de Equações Estruturais. *Gestão & Produção*, 25 (2). <http://dx.doi.org/10.1590/0104-530x2294-16>
- Osano, H. (2019). Global expansion of SMEs: role of global market strategy for Kenyan SMEs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 8 (13). <https://doi.org/10.1186/s13731-019-0109-8>
- Pereyra, A. y Pereyra, E. (2014). Competitividad de micro y pequeñas empresas. *Voces y trazos de la Cultura*. https://www.researchgate.net/publication/335524639_Competitividad_de_micro_y_pequeñas_empresas
- Pérez, E. y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44213/1/S1800568_es.pdf

- Ramírez, N., Mungaray, A., Aguilar, J. y Flores, Y. (2017). Microemprendimientos como instrumento de combate a la pobreza: una evaluación social para el caso mexicano. *Innovar*, 27(64), 63-74. <https://doi.org/10.15446/innovar.v27n64.62369>
- Rossi, M., Lombardi, R., Siggia, D. & Oliva, N. (2015). The impact of corporate characteristics on the financial decisions of companies: evidence on funding decisions by Italian SMEs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 5 (2). <https://doi.org/10.1186/s13731-015-0031-7>
- Sánchez, D., Maldonado, M., Martínez, L. y Lara, G. (2017). Rentabilidad de hoteles boutique explicada desde la experiencia memorable. *El periplo sustentable*, (33), 81-104. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-90362017000200081&lang=en
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Vassolo, R., García, J. & Mesquita, L. (2017). Dinâmica competitiva e vantagem do pioneiro em recessões econômicas. *Revista de Administração de Empresas*, 57 (1). <https://doi.org/10.1590/s0034-759020170103>
- Vieira, V., Pires, D. & Galeano, R. (2013). Determinantes do desempenho empresarial e das vendas cruzadas no varejo. *Revista de Administração de Empresas*, 53 (6). <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902013005000003>
- Xu, B., Costa, R., Wang, Y. & Xiao, Y. (2020). Financial support for micro and small enterprises: Economic benefit or social responsibility?. *Journal of Business Research*, 115, 266-271. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2020.01.071>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz De Operacionalización De Variables

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Financiamiento	Conjunto de recursos económicos destinado para realizar acciones económicas, con la característica de que frecuentemente se solicita prestamos, que complementan los recursos propios de la entidad (Gitman, 2012, p. 175).	Accionar estratégico monetario, que se ejecuta con el objetivo de poner en marcha proyectos y, además actividades, para mejoras en los procesos de las organizaciones, donde, el ingreso del activo circulante puede provenir de terceros o puede ser propio.	Créditos	Ordinal
			Importes	
			Plazos	
Capacitación	Proceso educativo realizado a corto plazo, dirigida de forma organizada y metódica, en el que, las personas logran desarrollar habilidades, conocimientos y competencias en relación a objetivos concluyentes (Chiavenato, 2007, p. 386).	Actividad formativa que se realiza con el objetivo de conceder información necesaria para el reforzamiento y desarrollo de una serie de características en los colaboradores, mediante el cual, adquieran eficiencia y eficacia en las actividades que diariamente efectúan.	Destrezas	Ordinal
			Habilidades	
			Eficiencia	
			Talento	
Rentabilidad	Relación entre ingresos-costos, forjados por el uso de los activos de una organización, según sus actividades, asimismo, la rentabilidad de una compañía puede ser evaluada por características distintas, como: valor de accionistas, activos, ventas, o en función al capital (Gitman, 1997, p. 250).	Generalidad sobre la medición de un beneficio, el cual establece si un negocio produce los beneficios suficientes para mantener o crecer, o, si en efecto, ampara pérdidas monetarias.	Rentabilidad Financiera	Ordinal
			Rentabilidad Económica	

Anexo 2. Matriz de consistencia lógica

Problema	Objetivos	Variable	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Metodología
¿Cuáles son las Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro Pollerías en Chimbote durante el año 2013?	General: Analizar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote durante el año 2013.	Financiamiento	Créditos	1,2,3,4,5,6,7	Ordinal	Tipo y diseño de la investigación El esquema es el siguiente: Donde: <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">M ----- O</div> M: Muestra O: Observación de las variables Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad
			Importes			
			Plazos			
	Específicos: Describir las características del financiamiento de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013.	Capacitación	Destrezas	8,9,10,11,12	Ordinal	
			Habilidades			
			Eficiencia			
			Talento			
	Describir las características de la capacitación de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote año 2013.	Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	13,14,15,16	Ordinal	
			Rentabilidad Económica			
	Describir las características de la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Chimbote 2013.					

Anexo 3. Instrumento de Recolección de datos

BUEN DÍA ESTE ES UN CUESTIONARIO QUE PERMITE CONOCER LA OPINIÓN DE LOS EMPRESARIOS MYPE ACERCA DE SUS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.

LA INFORMACIÓN QUE SE RECABE ES CONFIDENCIAL.

A. INDICADOR AHORROS PERSONALES, CRÉDITO BANCARIO, HIPOTECAS, IMPORTES, PLAZOS

1. ¿En el año 2013 usted solicitó algún crédito bancario?

Si () No ()

2. ¿En qué institución financiera solicitó su crédito?

O Financiamiento?

Bancos ()
Cajas ()
Otros ()

3. ¿Señale Usted cual fue el Importe original de su crédito?

A). S/. 0 a 40,000

B). S/. 40,000 a S/. 80,000

C). S/. 80,000 a S/. 120,000

D). S/. 120,000 a S/. 160,000

4. ¿Cómo consideraría el plazo de su crédito?

Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy Malo
5	4	3	2	1

5. ¿En qué modalidad obtuvo el crédito?

Tarjeta de capital de trabajo ()
Línea de crédito negocios ()
Otros ()

6. ¿El Crédito obtenido para que fue destinado?

¿Los que destina su crédito?

Capital de trabajo ()
Adquisición o mejoramiento de activo fijo ()
Otros ()

7. ¿El crédito obtenido fue oportuno?

Si () No ()

B. INDICADOR DESTREZAS, CONOCIMIENTOS, TALENTO, EFICIENCIA

8. ¿Cuántas veces se ha capacitado en el 2013?

	Dos	Tres	Cuatro	Cinco
5	4	3	2	1

9. ¿Ha sido evaluado luego de la capacitación?

Si () No ()

10. ¿Le han servido las capacitaciones?

Si () No ()

11. ¿Ha aplicado en su trabajo lo aprendido en la capacitación?

Si () No ()

12. ¿La capacitación le ha ayudado a mejorar su aptitud y desempeño

En la empresa?

Si ()

No ()

C. RENTABILIDAD ECONÓMICA, RENTABILIDAD FINANCIERA

13. ¿Bajo qué forma de pago es adquirida la materia prima e insumos?

Contado ()

Crédito ()

14. ¿Cómo calificaría su estrategia adoptada para obtener una rentabilidad?

Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy Malo
5	4	3	2	1

15. ¿El negocio está generando los ingresos esperados?

Si ()

No ()

16. ¿El capital invertido lo pudo recuperar?

Si ()

No ()

14. ¿Cómo calificaría su estrategia adoptada para obtener una rentabilidad?

Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy Malo
5	4	3	2	1

15. ¿El negocio está generando los ingresos esperados?

Si ()

No ()

16. ¿El capital invertido lo pudo recuperar?

Si ()

No ()

Anexo 4. Confiabilidad del instrumento de recolección de datos

RESULTADO DEL ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO PARA MEDIR LAS VARIABLES: FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD

Alfa de Cron Bach Fiabilidad	Nº de elementos
,879	16

Nivel de Confiabilidad Bueno

Estadísticos total-elemento

	N	%
Valid	26	100,0
Cases Excluded ^a	0	,0
Total	26	100,0

Anexo 5. Resultados de Validación de Instrumentos de recolección de datos

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN


Yo, LAURA BEATRIZ VILLAR BERNUY, titular del DNI. N° 32966632, de profesión ADMINISTRACION DE EMPRESAS, ejerciendo actualmente como FUNCIONARIO DE NEGOCIOS PYME, en la Institución BANCO DE CREDITO DEL PERU.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en BANCO DE CREDITO DEL PERU

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems		X		
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia		X		

En Chimbote, a los 18 días del mes de JULIO del 2013


LAURA BEATRIZ VILLAR BERNUY
EJECUTIVO DE NEGOCIOS
DNI 32966632 MAT. U22382

Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

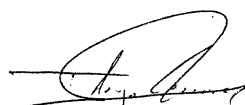
Yo, ELVIS LORENZO IDROGO CARREASCO, titular del DNI. N° 80249009, de profesión ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ejerciendo actualmente como EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA PEQUEÑA EMPRESA, en la Institución BANCO DE CREDITO DEL PERU

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en BANCO DE CREDITO DEL PERU.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido		X		
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 18 días del mes de JUNIO del 2013



Elvis Lorenzo Idrogo C.
Ejecutivo de Negocios - BPE
DNI 80249009 / MAT 220856
División Comercial

Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

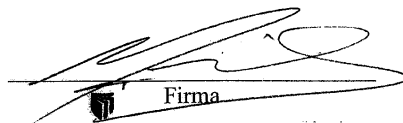
Yo, VICTOR ALEJANDRO GARCÍA FERRAS, titular del DNI. N° 32949114, de profesión _____, ejerciendo actualmente como JEFE DE DESARROLLO ACADÉMICO, en la Institución UNIVERSIDAD CESOR VASQUEJO

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los ítems		X		
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 18 días del mes de Junio del 2013


Firma

Mg. Víctor Alejandro García Ferras
Jefe de Desarrollo Académico