



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 BOTICAS DEL DISTRITO
DE MANANTAY, 2017**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTOR

SAAVEDRA LÓPEZ, KATHERINE YESENIA

ASESOR

MG. CPCC. RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

2. Hoja de firma de jurado

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES, SILVIA VIRGINIA
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. LOPEZ SOUZA, JOSE LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ, RUSELLI FERNANDO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO
ASESOR

3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

Agradecimiento

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
- Me gustaría agradecer en estas líneas la ayuda de muchas personas que me han apoyado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo. En primer lugar, quisiera agradecer a mis padres que siempre estuvieron ayudándome y apoyándome en esta etapa de mi vida y a mi tutor, Ramirez Panduro Jorge Alfredo, por haberme orientado en todos los momentos que necesité sus consejos.

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

4. Resumen y abstract

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 26 y una muestra de 26 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 69% tienen de 31 a 50 años de edad, el 54% son del género femenino, el 65% cuentan con estudios universitarios, el 38% son solteros, el 46% de los representantes son de profesión técnico en farmacia. El 46% tienen entre 7 a más años en el rubro, son formales, el 81% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 73% (19) tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 100% realizan con financiamiento propio, el 100% ninguno realizó financiamiento, el 100% ninguno realizó tasas de interés, el 100% ninguno obtuvo entidades no bancarias, el 100% ninguno realizó tasa de interés de las entidades no bancarias, el 100% ninguno obtuvo tipo de prestamistas o usureros, el 100% ninguno obtuvo tasa de interés con prestamistas o usureros, el 100% ninguno recibió crédito de otras entidades bancarias, el 100% ninguno tiene entidades financieras, el 100% no tienen créditos otorgados, el 100% ninguno realizó el monto promedio del crédito otorgado, el 100% ninguno realizó financiamiento, el 100% ninguno obtuvo inversión del crédito financiero. El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 100% ninguno recibió capacitación en el último año, el 100% no participaron en ningún tipo de capacitación, el 77% de los trabajadores no fueron capacitados, el 77% de los trabajadores ninguno recibió capacitación, el 96% creen que la capacitación si es una

inversión, el 96% creen que la capacitación si es relevante, el 77% de los trabajadores ninguno tiene tipo de cursos de capacitación. Finalmente, el 100% no tienen financiamientos bancarios, del 100% (creen que la capacitación mejora la rentabilidad, del 100% creen que mejoro su rentabilidad los últimos años y del 100% su rentabilidad no ha disminuido en el último año

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstract

The present research work aimed at general, determine and describe the main features of the financing, training and the profitability of micro and small businesses in the sector commerce, item boticas, from the district of Manantay 2017. The research carried out was descriptive, working with a population of 26 and a sample of 26 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: 69% are from 31 to 50 years of age, 54% are female, 65% have university studies, 38% are single, 46% of the representatives are of technical profession in pharmacy. 46% have between 7 and more years in the category, are formal, 81% have 1 to 5 permanent workers, 73% (19) have between 1 to 2 temporary workers, were trained to make profits. 100% made with their own financing, 100% none made financing, 100% none made interest rates, 100% none obtained non-bank entities, 100% none made interest rates from non-bank entities, 100% none obtained interest rates from lenders or loan sharks, 100% none obtained interest rates from lenders or loan sharks, 100% none received credit from other banking entities, 100% none have financial entities, 100% have no credit granted, 100% none made the average amount of credit granted, 100% none made financing, 100% none obtained investment from financial credit. 100% did not receive training for the granting of financial credit, 100% none received training in the last year, 100% did not participate in any type of training, 77% of the workers were not trained, 77% of the workers did not receive training, 96% believe that training is an investment, 96% believe that training is relevant, 77% of the workers do not have any type of training courses. Finally, 100% do not have bank financing, 100% they believe that training improves profitability, 100% believe that their profitability has improved in recent years and 100% their profitability has not decreased in the last year.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes

5. Contenido	Pág.
1. Título de tesis	ii
2. Hoja de firma de jurado	iii
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
4. Resumen y abstract	v
5. Contenido	viii
6. Índice de graficos, tablas y cuadros	ix
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN DE LITERARIA	21
2.1. Antecedentes	21
2.1.1. Internacionales	21
2.1.2. Nacionales	23
2.1.3. Regionales y Locales	25
2.2. Marco conceptual	29
2.3. Bases Teóricas de la investigación	30
III. HIPÓTESIS	34
IV. METODOLOGÍA	34
4.1. Diseño de la Investigación	34
4.2. Población y muestra	34
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	34
4.4. Técnicas e instrumentos.	38
4.5. Plan de análisis	38
4.6. Matriz de Consistencia	39
4.7. Principios éticos	40
5.1. Resultados	42
5.2. Análisis de resultados.....	45
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
6.1. Conclusiones	48
6.2. Recomendaciones	48
Referencias Bibliográficas	50
Anexos	52

6. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Tablas	Pág.
Tabla 1: La Edad De Los Representantes Legales De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	53
Tabla 2: El Género De Los Representantes Legales De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	54
Tabla 3: Grado De Instrucción De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	55
Tabla 4: Estado Civil De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	56
Tabla 5: Profesión De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	57
Tabla 6: Ocupación De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	58
Tabla 7: Tiempo En El Rubro De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	59
Tabla 8: Formalidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	60
Tabla 9: Número De Trabajadores Permanentes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	61
Tabla 10: Número De Trabajadores Eventuales De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	62
Tabla 11: Motivos De La Formación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	63
Tabla 12: Realiza Financiamiento Para Sus Actividades Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	64

Tabla 13: Entidades Bancarias Que Obtiene El Financiamiento Para Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	65
Tabla 14: Tasa De Interes Mensual De Las Entidades Que Pagan Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	66
Tabla 15: Entidades No Bancarias Que Obtienen Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	67
tabla 16: tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	68
Tabla 17: Prestamistas O Usureros Que Obtienen Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	69
Tabla 18: Tasa De Interés Mensual De Los Prestamistas O Usureros Que Pagan Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017....	70
Tabla 19: Otras Entidades Que Recibe Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	71
Tabla 20: Entidades Que Otorgan Mayores Beneficios A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	72
Tabla 21: Los Créditos Otorgados Fueron Los Montos Solicitados Por Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	73
Tabla 22: Monto Promedio Del Crédito Otorgado A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	74
Tabla 23: Tiempo De Crédito Solicitado A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	75
Tabla 24: Inversión Del Crédito Financiero Por Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	76
Tabla 25: Recibió Capacitación Por El Otorgamiento De Crédito Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay,	

2017.....	77
Tabla 26: Cantidad De Cursos De Capacitación Que Recibió En El Último Año El Representante De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	78
Tabla 27: Qué Tipo De Curso Participo El Representante De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	79
Tabla 28: Recibieron Capacitación El Personal De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	80
Tabla 29: Cantidad De Capacitaciones Que Recibieron El Personal De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	81
Tabla 30: Considera Que La Capacitación Es Una Inversión En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	82
Tabla 31: Considera Que La Capacitación Del Personal Es Relevante En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	83
Tabla 32: Tipo De Cursos Que Recibieron Los Trabajadores En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	84
Tabla 33: El Financiamiento Mejora La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	85
Tabla 34: La Capacitación Mejora La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	86
Tabla 35: La Rentabilidad Mejoro En Los Últimos Años En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	87
Tabla 36: La Rentabilidad Disminuyo En El Último Año En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017	88
Gráficos	Pág.
GRÁFICO 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector	

comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	53
GRÁFICO 2: El género de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	54
GRÁFICO 3: El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	55
GRÁFICO 4: El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	56
GRÁFICO 5: La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	57
GRÁFICO 6: . La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	58
GRÁFICO 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	59
GRÁFICO 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.....	60
GRÁFICO 9: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	61
GRÁFICO 10: El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	62
GRÁFICO 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	63
GRÁFICO 12: Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	64
GRÁFICO 13: Entidades bancarias que obtiene el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	65

GRÁFICO 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	66
GRÁFICO 15: Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	67
GRÁFICO 16: Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	68
GRÁFICO 17: Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	69
GRÁFICO 18: Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	70
GRÁFICO 19: Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	71
GRÁFICO 20: Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	72
GRÁFICO 21: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	73
GRÁFICO 22: Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	74
GRÁFICO 23:Tiempo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	75
GRÁFICO 24: Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	76
GRÁFICO 25: Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	77

GRÁFICO 26: Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017..... 78

GRÁFICO 27: Qué tipo de curso participo el representante de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 79

GRÁFICO 28: Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 80

GRÁFICO 29: Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 81

GRÁFICO 30: Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 82

GRÁFICO 31: Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 83

GRÁFICO 32: Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 84

GRÁFICO 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 85

GRÁFICO 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 86

GRÁFICO 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 87

GRÁFICO 36: La rentabilidad disminuyo en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. 88

I. INTRODUCCIÓN

(Okpara J & Wynn P, 2007) Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican; afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) 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, y 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

Las micro y pequeñas empresas manifiesta que, a nivel mundial, la pequeña y mediana empresa constituye una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las

empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. En particular una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. Las oportunidades económicas relacionadas con las pymes también son importantes: los sectores de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y la tecnología móvil están creciendo rápidamente en los países en desarrollo, mientras que en el área de la tecnología limpia las pymes pueden aprovechar un mercado que podría llegar a USD 1,6 billones durante la próxima década.

(Copome, 2012), “las micro y pequeñas empresas”, en el mundo, dan un aporte importante al desarrollo de sus países, principalmente en relación al total de empresas, el empleo que generan y su aporte a la producción nacional, PBI. En el Perú y en los ámbitos internacionales las MYPES, crecen a una gran velocidad hacia la globalización económica, la cultura y todas las esferas de la humanidad; Revisemos esta importancia a nivel de mundo. En cuanto al número de empresas en Francia son el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%, en Estonia el 95.8%, en Polonia el 98.9%. En relación al empleo en Francia son el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, en Estonia el 53.0%, en Polonia el 47.0%. Y, por último, en relación a su aporte al Producto Bruto Interno (PBI) en Francia son el 40.8%, en Finlandia el 30.7%, en Suecia el 38.4%, en Estonia el 53.3%, en Polonia el 42.0%. En América Latina la importancia de las empresas en algunos países es la siguiente, en Colombia el 95.9%, en Perú el 98.6% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo en Colombia es el 66.4%, en Perú el 76.0% y en Bolivia el 80.5%.

En la actualidad las exportaciones en el Perú de las micro y pequeñas empresas, exceptuando Lima y Callo, experimentaron un crecimiento de 65% en enero último al sumar US\$ 1,716.6 millones. Ese crecimiento espectacular se sustentó en el desenvolvimiento del cobre, que fue la principal partida de las regiones más importantes (por monto exportado), informó la Asociación de Exportadores (ADEX). La región que ocupó el primer lugar fue Arequipa (US\$ 250.5 millones), que registró un increíble crecimiento de 207%, representando el 15% de los envíos del interior del país. Su principal producto de exportación fue el cobre (concentrado y refinado) que alcanzó casi los US\$ 150 millones, concentrando el 58% del total. Otras partidas exportadas fueron el oro (US\$ 45.7 millones), plomo (US\$ 18.5 millones) y harina de pescado (US\$ 10.1 millones). Según el Área de Inteligencia Comercial del gremio exportador, otras partidas arequipeñas que conquistaron los mercados internacionales, pero por montos inferiores a los US\$ 3.5 millones, fueron las hortalizas, hilados de lana y pelo fino, frutas y abonos.

La segunda región fue Ancash, que con sus exportaciones por US\$ 248 millones, registró una evolución de 48%. El cobre concentrado fue su partida más importante representando el 54% del total, le sigue el cinc, harina de pescado y oro. De lejos le siguen el plomo, grasas y aceite de pescado, productos del sector siderúrgico-metalúrgico y los moluscos congelados.

Concluye Jara, que dentro de estas normas legales tenemos: la Ley N° 28015, el Decreto Legislativo 1086, el Decreto Legislativo 007-2008-TR, el Decreto Supremo 008-2008-TR. Normas que regulan la constitución, funcionamiento, beneficios laborales, provisionales y tributarios de los actores involucrados con las micro y pequeñas empresas. Unido a la regulación de las micro y pequeñas empresas.

(Ministerio de la Producción, 2012) sostiene que el PBI de Ucayali, en el año 2009, fue de S/. 1,850 millones y representó el 0,96% del total nacional. Asimismo, durante el período comprendido entre el 2001 y el 2009, el PBI ha exhibido una tendencia creciente, con un pico de 8.4% en 2004. Para el 2009, la participación de los distintos sectores en el Valor Agregado Bruto de esta región fue: Construcción con 36.4%, seguido por Servicios Gubernamentales con 9.7%, Pesca con 6.4% y Agricultura, Caza y Silvicultura con 6%.

El enunciado del problema de investigación es la siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?

En tal sentido el objetivo general es determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Por otro lado, tenemos los objetivos específicos que son las siguientes:

- Describir las principales características de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Finalmente, la investigación se justifica en el estudio donde nos permitirá describir las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017; Es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del rubro boticas.

II. REVISIÓN DE LITERARIA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

(Ixchop, 2014) En su investigación: “Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Mazatenango”. Tiene como propósito “Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango”; con un diseño de investigación descriptivo, y una población de 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, aplicando boletas de opinión conteniendo preguntas abiertas y cerradas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos; concluyó que la mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango – Guatemala, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para

financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

(Bustos, 2013) En su investigación: “Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal Para el Desarrollo de Micro y Pequeñas y Medianas Empresas”. Tiene como propósito desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico, nacional y local en que se desenvuelven las MyPes (Micro, Medianas y Pequeñas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta en tanto en el sector público como en el privado para proveer el financiamiento; con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos, informes como instrumento de recolección de datos, concluyó que se debe desarrollar una investigación en a que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPyMes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser un punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de créditos.

(Berardo, 2013) En su investigación: “Financiamiento de las PyMEs en el Mercado de Capitales”. Tiene como propósito analizar la conveniencia o no de emitir una Obligación Negociable en el Mercado de Valores de Buenos Aires por parte de la Empresa Rizzi Distribuidores SA, la cual nunca utilizo el Mercado de Capitales para financiarse; con diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos e información contable como instrumento de recolección de

datos concluyó que si la Empresa Rizzi Distribuciones buscaría captar dinero del mercado de capitales con el fin cumplir sus metas proyectadas de venta y mejorar su posición financiera de corto plazo en las condiciones pautadas en el presente trabajo lo haría con éxito.

Según (Amadeo A, 2013). En su investigación: “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Tiene como propósito determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; con un diseño de investigación transversal, exploratoria cualitativa aplicando cuestionarios, documentos, análisis situacional como instrumento de recolección de datos, concluyó que una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en los mercados externos.

2.1.2. Nacionales

(Triveño, 2012) Si la MYPE desea permanecer pequeña, entonces debe alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconará a millones de

peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

(Sifuentes, 2011) en su estudio sobre micro empresas concluye: Respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas: El 70% de los 28 empresarios la edad oscila entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino. El 90% tiene el nivel de instrucción superior no universitario completa. El 40% tiene, dos años en el rubro. Y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 57% opinaron que el crédito que obtuvieron fue de entidades bancarias. En los años 2009 - 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 20% recibieron una capacitación. El 40% se capacitaron en manejo empresarial. El 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. El 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Y el 70% se capacitaron en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: El 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta. El 100% de los encuestados mejoró sus servicios de atención al cliente. El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. Y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

(Loyaga, 2013) concluye en su investigación sobre las micro empresas del sector comercio, rubro mueblería; los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 47 años, el

87% son del sexo masculino, el 73% de los microempresarios encuestados tienen solo secundaria completa el 20% tiene superior no universitaria completa, el 80% son casados, el 100% tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro, el 100% refieren ser formales, el 100% tiene como máximo 2 trabajadores permanentes, el 67% tiene 2 trabajadores eventuales, el 67% creó su MYPE para maximizar ganancias, el 87% recibe financiamiento de terceros, el 73% obtuvo financiamiento de entidades no bancarias, el 86% y 93% le otorgaron créditos a largo plazo en el 2010 y 2011 respectivamente, el 87% invirtió su crédito financiero obtenido en capital de trabajo, el 7% en mejoramiento y/o ampliación de local. Además, sostiene que el 73% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 67% de los representantes no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 93% del personal de las MYPES encuestadas no recibieron ningún tipo de capacitación, el 87% de los encuestados refiere que la capacitación no es una inversión. Concluye, que el 100% de los encuestados refieren que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 87% de los 26 encuestados refiere que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa y el 13% refiere que si la mejora, el 60% de los encuestados refiere que la rentabilidad de su empresa no mejoró en los últimos dos años y el 40% refiere que la rentabilidad si ha mejorado en los últimos dos años.

2.1.3. Regionales y Locales

(Coelho, 2015) Nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPES del

sector comercio-rubro boticas, del distrito de Calleria – 2014, llega a los siguientes resultados:

Respecto a las características de las Mypes El 60% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 40% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 80% de las empresas son formales. El 46,7% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 66,7% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia.

Respecto al financiamiento El 60% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 60% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 40% de las empresas solicitaron cinco créditos el 2014. El 2015 el 40% de las empresas solicitó cuatro créditos. Al 33,3 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 73,3% de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,3% de las empresas se les otorgó créditos de 10000 a 20000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 al 46,7 de las empresas se les otorgó de 10000 a 20000 nuevos soles.

Respecto a la rentabilidad El 40,0% de las empresas invirtieron en el Mejoramiento y/o Ampliación del Local.

(Bardales, 2018) en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio

rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

(Gálvez, 2018) “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro

hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de las ratios básico en temas financieros.

2.2.Marco conceptual

Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas.

Es la unidad económica compuesta por un ciudadano natural o jurídico, bajo cualquier forma de organización contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Definiciones de financiamiento.

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Así mismo, el financiamiento se entiende como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Fuentes de Financiamiento).

Definiciones de capacitación.

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales.

Definiciones de rentabilidad.

La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc.

2.3.Bases teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital (Trujillo, 2010).

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicional. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa (Mendoza, 2008).

Teoría de la Capacitación

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

Teoría de la Rentabilidad

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

a) **Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de**

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 asume que la existencia de una hipotética cartera con Rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye 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.

b) **Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado**

de Sharpe: El modelo de mercado de Sharpe (1963). Surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. 15 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, normalmente macroeconómico, únicamente.

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

La 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. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

Ratios de rentabilidad: Estas ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones. (Área de Mypes, 2010)

Beneficio neto sobre recursos propios medios. Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al

coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

La Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

La Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

La Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa. **La Rentabilidad sobre activos.** Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

III. HIPÓTESIS

La investigación no tiene hipótesis, por ser descriptivo.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la Investigación

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

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

El diseño será no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Su Muestra está conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No es experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, y se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Será descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

4.2.Población y muestra

La población estará conformada por 26 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. La información obtenida de produce.

Por lo tanto, se tomo como muestra de 26 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

4.3.Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
--	--	----------------------	--

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

	Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
	Crédito oportuno	Nominal: Si No
	Crédito inoportuno	Nominal: Si No
	Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
	Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017(variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.(principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración propia.

4.4. Técnicas e instrumentos.

Técnica: Para el recojo de información de la investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

4.5.Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analiza haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico

(Programa de estadística para ciencias sociales).

4.6. Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTISIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
							TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	FORMULACIÓN	GENERAL	La investigación no tiene hipótesis, por ser descriptivo	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por 26 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?	ESPECÍFICOS			Describe las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	2. Intereses			
Describe las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación					
		Describe las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017		Capacitación	1. Personal	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones.		MUESTRA	
		Describe las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			2. Cursos de capacitación	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación		Estará conformada por 26 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	
		Describe las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
		Describe las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
					2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.			
					3. Año de mejor rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			

				Rentabilidad					
--	--	--	--	--------------	--	--	--	--	--

4.7. Principios éticos

- **Principios éticos.** (Koepsell D. R. y Ruíz M. H., 2016). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.
- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que

el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

- **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

V. RESULTADOS
5.1.Resultados

CUADRO 1

NOTA	TABLAS	PRODUCTO
Edad	Uno	El 69% (18) de las personas tienen entre 31 a 50 años, el 31% (8) entre 18 a 30 años.
Género	Dos	El 54% (14) los representantes encuestados son mujeres y el 46% (12) son varones.
Grado de Instrucción	Tres	El 65% (17) los microempresarios encuestados cuentan con estudios superior universitario, el 27% (7) con estudios secundario y el 8% (2) con estudios primario.
Estado Civil	Cuatro	El 38% (10) tienen la condición de solteros, el 35% (9) conviviente, y el 27% (7) casados.
Profesión	Cinco	El 46% (12) su profesión es técnico en farmacia, el 42% (11) enfermería, el 8% (2) administración; y el 4% (1) químico farmacéutico.
Ocupación	Seis	El 46% (12) de los representantes legales su ocupación es de administrador, el 38% (10) supervisor; y el 15% (4) coordinador de ventas.

CUADRO 2

NOTA	TABLAS	PRODUCTO
Tiempo que se encuentran en el sector	Siete	El 46% (12) tienen entre 7 a más años en el rubro, el 27% (7) entre 4 a 6 años en el rubro, mientras que el 27% (7) entre 0 a 5 años en sector y rubro.
Formalidad de las Mypes	Ocho	El 100% (26) de las empresas son formales.
Números de Trabajadores Permanentes	Nueve	El 81% (21) tienen de 1 a 5 trabajadores, y el 19% (5) entre 6 a 10 trabajadores permanentes.
Números de Trabajadores Eventuales	Diez	El 73% (19) constan entre 1 a 2 trabajadores, el 15% (4) no cuentan con trabajadores eventuales, y el 12% (3) entre 3 a más trabajadores.
Motivos de la formación de la empresa	Once	El 100% (26) es para obtener ganancias.

CUADRO 3

NOTA	TABLAS	PRODUCTO
Como financia su actividad productiva	Doce	El 100% (26) cuentan con financiamiento propio
Si el financiamiento es de terceros	Trece	El 100% (26) no realizan financiamiento con terceros
Que tasa de interés mensual pagan	Catorce	El 100% (26) no cuentan con tasas de interés
Entidades no bancarias	Quince	El 100% (26) no utilizan entidades no bancarias
Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias	Dieciséis	El 100% (26) no cuentan con tasa de interés a entidades no bancarias
Prestamistas o Usureros	Diecisiete	El 100% (26) ninguna de las empresas recurrieron a prestamistas o usureros
Que tasa de interés mensual paga a los prestamistas o usureros	Dieciocho	El 100% (26) no realizaron tasa de interés con prestamistas o usureros
Otras entidades	Diecinueve	El 100% (26) no recurrieron a otras entidades bancarias
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	Veinte	El 100% (26) no realizan crédito de entidades bancarias
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Veintiuno	El 100% (26) no realizaron créditos
Monto promedio de crédito otorgado	Veintidós	El 100% (26) no realizaron el monto promedio del crédito otorgado

Tiempo del crédito solicitado	Veintitrés	El 100% (26) no cuentan con crédito
En fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Veinticuatro	El 100% (26) ni uno realizo inversión del crédito financiero

CUADRO 4

NOTA	TABLAS	PRODUCTO
Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Veinticinco	El 100% (26) no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero
Cuantos cursos de capacitación ha tenido en el último año	Veintiséis	El 100% (26) ninguno recibió capacitación en el último año
Qué tipo de cursos participo	Veintisiete	El 100% (26) no participaron en ningún tipo de capacitación
El personal de su empresa recibieron capacitación	Veintiocho	El 77% (20) no fueron capacitados, y el 23% (6) de los trabajadores si fueron capacitados
Cantidad de cursos que recibió el personal	Veintinueve	El 77% (20) ninguno recibió capacitación, el 15% (4) recibieron dos capacitaciones y el 8% (2) tres capacitaciones
Considera que la capacitación como empresario es una inversión	Treinta	El 96% (25) creen que la capacitación si es una inversión, mientras que el 4% (1) dicen que no es una inversión
Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Treinta uno	El 96% (25) creen que la capacitación si es relevante, mientras que el 4% (1) creen que no es relevante

En qué temas se capacitaron sus trabajadores	Treinta dos	El 77% (20) ninguno tiene tipo de cursos de capacitación, el 8% (2) recibieron capacitación de primeros auxilios, el 4% (1) de gestión empresarial, el 4% (1) gestión de farmacia, el 4% (1) administración en venta y el 4% (1) manejo de materiales
--	-------------	---

CUADRO 5

NOTA	TABLAS	PRODUCTO
El financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de su empresa	Treinta y tres	El 100% (26) no cuentan con financiamientos bancarios
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Treinta y cuatro	El 100% (26) creen que la capacitación mejora la rentabilidad
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Treinta y cinco	El 100% (26) si mejoró su rentabilidad en los últimos años
Cree usted que la rentabilidad disminuyó en el último año	Treinta y seis	El 100% (26) no han disminuido en el último año

5.2. Análisis de resultados

- El 69% de los representantes encuestados de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años, el 31% son de 18 a 30 años (Ver tabla N° 1).
- El 54% de las personas encuestadas son del género femenino y el 46% (12) son del género masculino (Ver tabla N° 2).

- El 65% de los microempresarios se encuentran con estudios superior universitario, el 27% con estudios secundario y el 8% con estudios primario (Ver tabla 03).
- El 38% son solteros, el 35% conviviente, y el 27% casados (Ver tabla 04).
- El 46% de profesionales son técnicos en farmacia, el 42% enfermería, el 8% administración; y el 4% químico farmacéutico (Ver tabla 05).

- El 46% su labor es de administradores, el 38% de supervisores; y el 15% de coordinadores de ventas (Ver tabla 06).
- El 46% de las empresas están entre 7 a más años en el rubro, el 27% entre 4 a 6 años en el rubro, mientras que el 27% entre 0 a 5 años en sector y rubro (Ver tabla 07).
- El 100% de las empresas son formales (Ver tabla 08).
- El 81% cuentan entre 1 a 5 trabajadores, y el 19% disponen de 6 a 10 trabajadores permanentes (Ver tabla 09).
- El 73% tienen entre 1 a 2 trabajadores, el 15% no cuentan con trabajadores eventuales, y el 12% de 3 a más trabajadores (Ver tabla 10).
- El 100% de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias (Ver tabla 11).
- El 100% de microempresas se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 100% ninguno realizó financiamiento con terceros (Ver tabla 13).
- El 100% no realizaron tasas de interés (Ver tabla 14).
- El 100% de empresas no obtuvieron entidades no bancarias (Ver tabla 15).
- El 100% de las microempresas nadie realizó tasa de interés de las entidades no bancarias (Ver tabla 16).
- El 100% no recibieron ningún tipo de préstamo a prestamistas o usureros (Ver tabla N° 17).
- El 100% ninguno obtuvo tasa de interés con prestamistas o usureros (Ver tabla N° 18).
- El 100% no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla N° 19).
- El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas ninguno obtuvo las entidades bancarias (Ver tabla 20).

- El 100% no tienen créditos otorgados (Ver tabla N° 21).
- El 100% no realizaron el monto promedio del crédito otorgado (Ver tabla N° 22).
- El 100% nadie realizó financiamiento (ver tabla 23).
- El 100% ni uno obtuvo inversión del crédito financiero (ver tabla 24).
- El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero (ver tabla 25).
- El 100% ninguno recibieron capacitación en el último año (ver tabla 26).
- El 100% no participaron en ningún tipo de capacitación (ver tabla 27).
- El 77% de los trabajadores no fueron capacitados, y el 23% trabajadores si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 77% del personal nadie recibió capacitación, el 15% recibieron dos capacitaciones y el 8% recibieron tres capacitaciones (ver tabla 29)
- El 96% creen que la capacitación si es una inversión, mientras que el 4% dicen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 30)
- El 96% afirman que la capacitación si es relevante, mientras que el 4% no es relevante (ver tabla 31)
- El 77% no tienen cursos de capacitación, el 8% recibieron capacitación de primeros auxilios, el 4% gestión empresarial, el 4% gestión de farmacia, el 4% administración en venta y el 4% manejo de materiales (ver tabla 32).
- El 100% no cuentan con financiamientos bancarios (ver tabla 33).
- El 100% la capacitación ha mejorado la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 100% mejoró su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 100% de las empresas encuestadas la rentabilidad no ha disminuido en el último año (ver tabla 36).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.Conclusiones

- En conclusión, los representantes legales de las micro y pequeñas empresas son adultos.
- Los empresarios mediante sus inversiones obtienen más ganancias.
- Que los dueños de las boticas realizan sus financiamientos por ellos mismos.
- El personal no cuenta con capacitaciones debido a que piensan que es una inversión.
- Que las capacitaciones son necesarias para mejorar la rentabilidad.

6.2.Recomendaciones

- Que se integren más personas a este rubro de boticas para que tengan más oportunidades en especial la gente joven.
- Que los varones y mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro de boticas, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de boticas.
- Que el trabajo en el rubro de boticas sirva para tener más familias sanas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar su administración en el rubro de boticas.
- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de comprar medicamentos para que las personas puedan mejorar sus dolencias.
- Es necesario que la micro y pequeñas empresas continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y permanezca en el mercado empresarial.
- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de terceros.
- Que, al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico.
- Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias.
- Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evite endeudamientos largos.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afecta la microempresa.
- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Se debe impulsar las capacitaciones en los trabajadores constantemente.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.
- Se recomienda fomentar capacitaciones relacionadas con la rentabilidad.

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Las empresas deben realiza análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

Referencias Bibliográficas

- Amadeo A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*". Argentina.
- Área de Mypes. (2010).
- Bardales. (2018). "*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*". Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4045>
- Berardo. (2013). *Argentina. En su investigación denominada: "Financiamiento de PyMes en el Mercado de Capitales"*. Obtenido de Facultad de Ciencias Economicas - Universidad Nacional del Litoral. Argentina.
- Bustos, J. (2013). "*Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*". Obtenido de Universidad Nacional Autónoma de Mexico: <http://132.248.9.195/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Coelho. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPES del sector comercio-rubro boticas, del distrito de Calleria – 2014*.
- Ferruz, L. (2000). *La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras*. españa: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gálvez. (2018). *Gálvez (2018), en "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016"*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5341>
- Ixchop. (setiembre de 2014). "*Fuente de Financiamiento de pequeñas empresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Mazatenago*". Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016). *Los principios fundamentales y universales de la ética*. Mexico: En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102).
- Loyaga, W. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, periodo 2010 - 2011. (Tesis de pregrado en Contabilidad)*. Obtenido de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Mendoza, P. P. (2008). *La estructura Financiera de la empresa*. recuperado el 03 de 10 del 2008, de <http://www.portalpymes.mendoza.gov.ar/Guias/estructurafinanciera.php>.

- Ministerio de la Producción. (2012). *Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa MYPE 2011*. Lima: *Extraído el 18 de Abril, 2016* . Obtenido de [Http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf](http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf)
- Okpara J & Wynn P. (2007). *SAM Advanced Management Journal*, 72(2), 24–34. *Recuperado el 15 de mayo*. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Sifuentes, A. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 - 2010*. Obtenido de (Tesis de pregrado en Contabilidad). Disponible en: la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Suttin, C. (2001). *Capacitación*. Argentina: Obtenido de Monografias: <https://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Triveño. (2012). *Un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de financiamiento, El Diario la Economía y Negocios del Perú*. [Extraído el 22 de enero del 2016],. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.
- Trujillo. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008 - 2009*. Arequipa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Anexos

Cronograma de actividades

Nº	Actividades	Cronograma			
		Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
01	Elaboración del proyecto de investigación	X			
02	Dictaminación del proyecto de investigación	X			
03	Corrección del proyecto de investigación		X		
04	Aprobación del proyecto de investigación		X		
05	Recolección de datos		X	X	
06	Análisis y sistematización de datos			X	
07	Elaboración del primer borrador del informe final			X	
08	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor			X	
09	Dictaminación del informe final			X	
10	Corrección del informe final			X	
11	Presentación del informe final al asesor			X	
12	Aprobación del informe final			X	X

RESULTADO

Tabla 1: La Edad De Los Representantes Legales De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 30 años	8	31
31 a 50 años	18	69
De 51 a más años	0	0
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

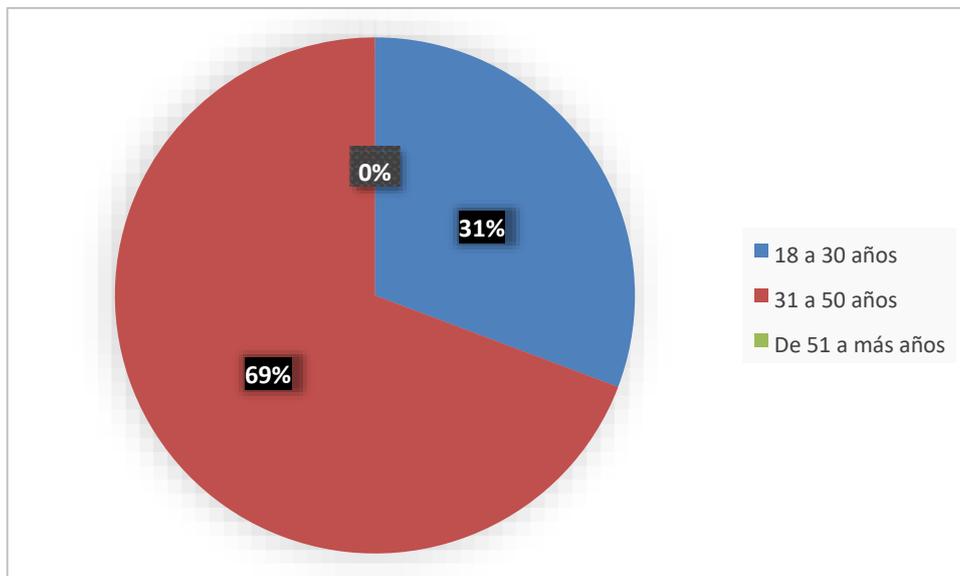


GRÁFICO 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 1

Tabla 2: El Género De Los Representantes Legales De Las Micro Y Pequeñas Empresas

Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	46
Femenino	14	54
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

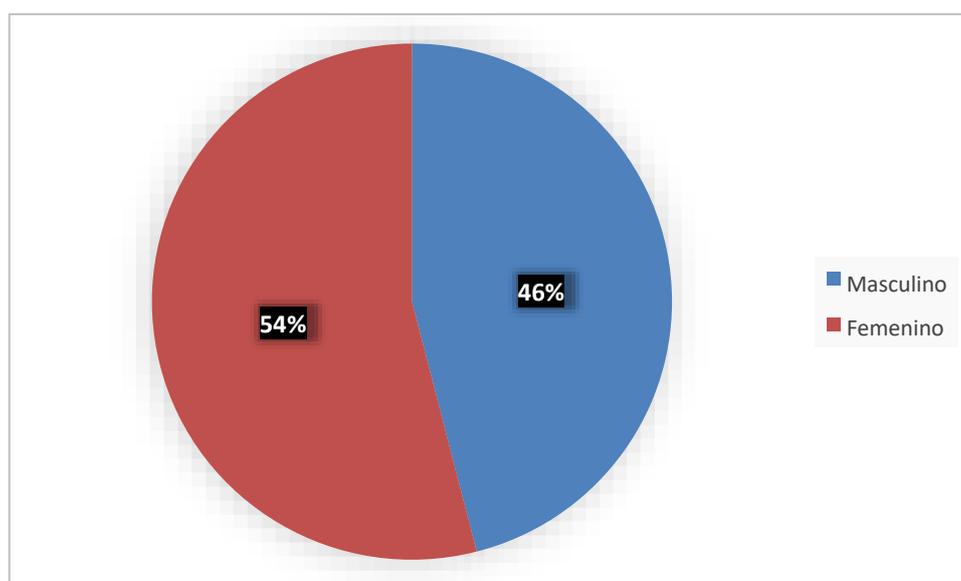


GRÁFICO 2: El género de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 2

Tabla 3: Grado De Instrucción De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas

Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	2	8
Secundaria	7	27
Superior universitario	17	65
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

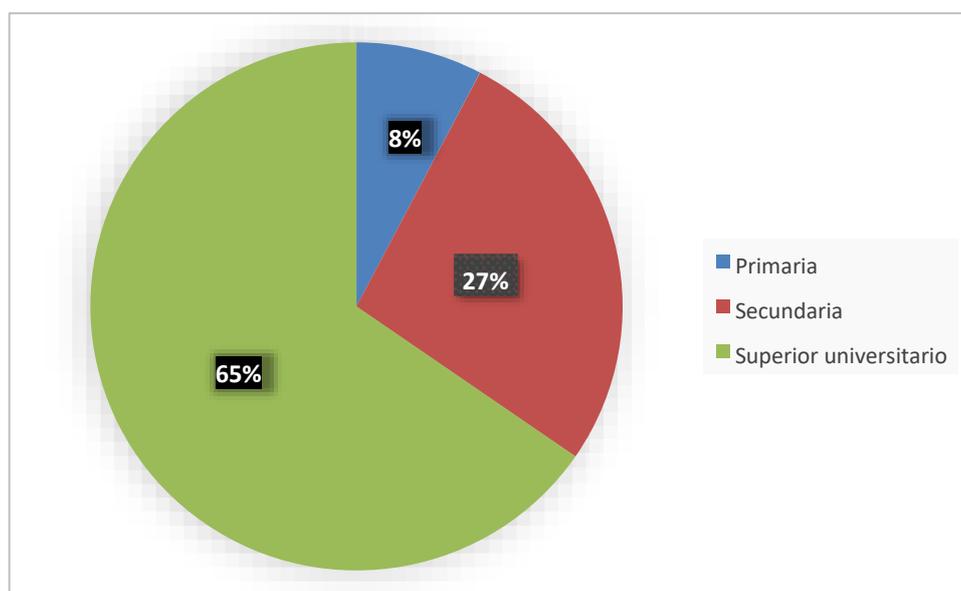


GRÁFICO 3: El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 3

Tabla

4: Estado Civil De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	10	38
Casado	7	27
Conviviente	9	35
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

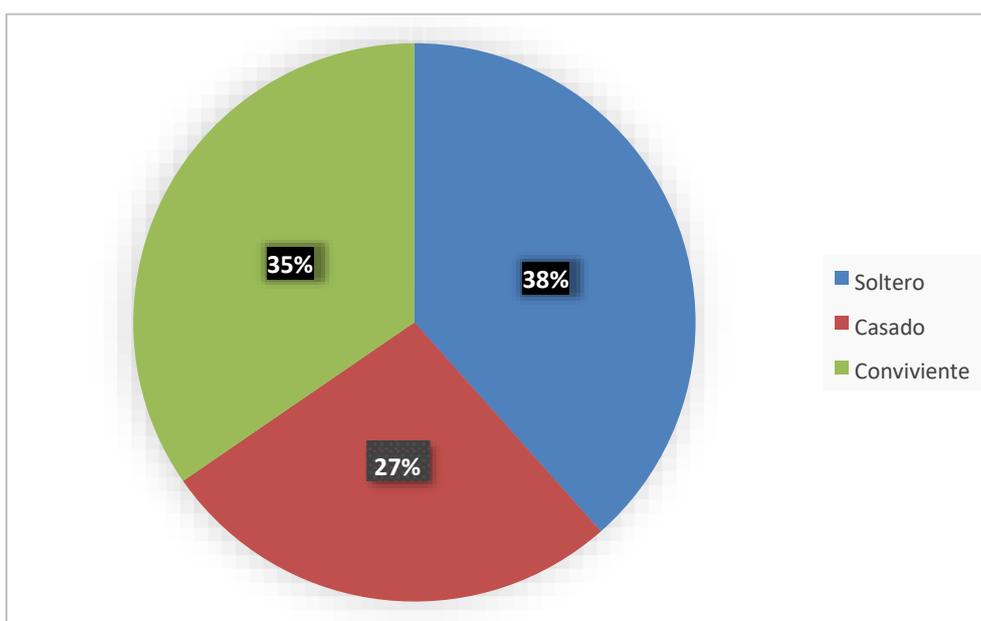


GRÁFICO 4: El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 4

Tabla 5: Profesión De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Técnico en Farmacia	12	46
Enfermería	11	42
Químico Farmacéutico	1	4
Administración	2	8
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

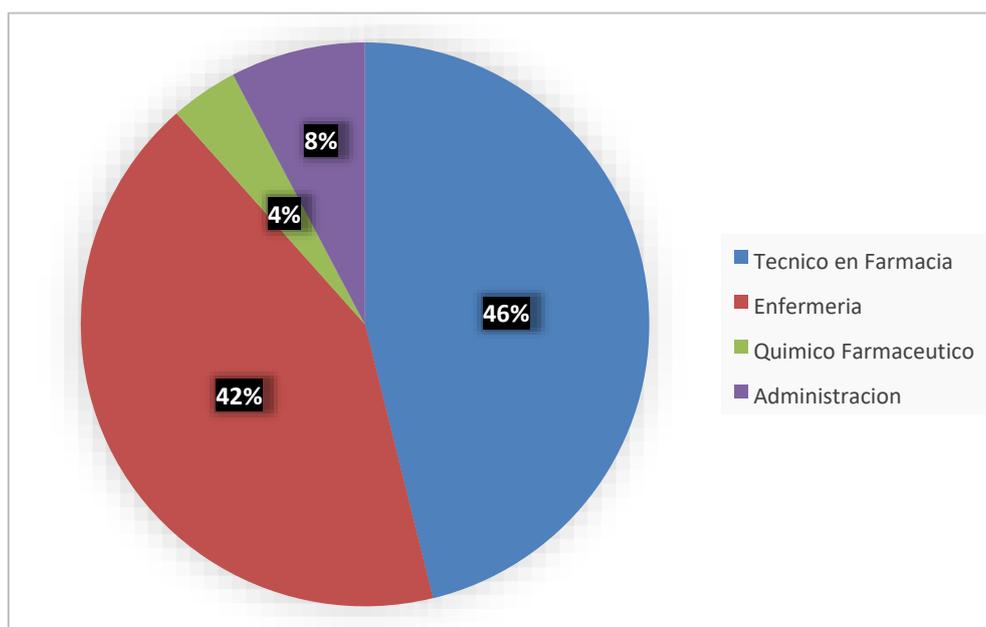


GRÁFICO 5: La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 5

Tabla

6 :Ocupación De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Administrador	12	46
Supervisor	10	38
Coordinador de ventas	4	15
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

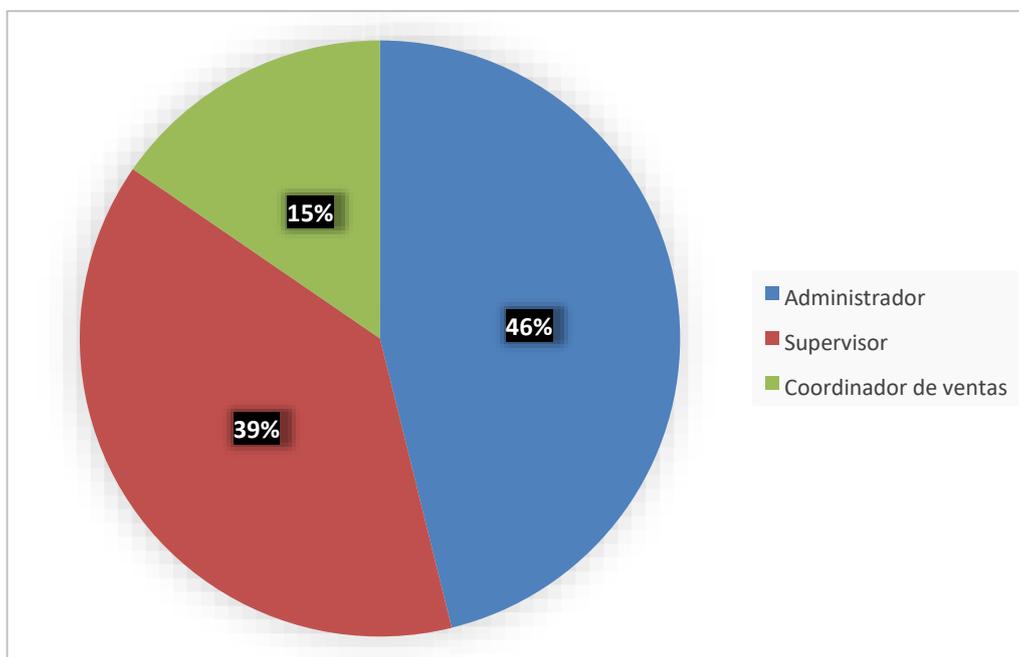


GRÁFICO 6: . La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 6

Tabla 7: Tiempo En El Rubro De Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 3 años	7	27
De 4 a 6 años	7	27
De 7 a más años	12	46
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

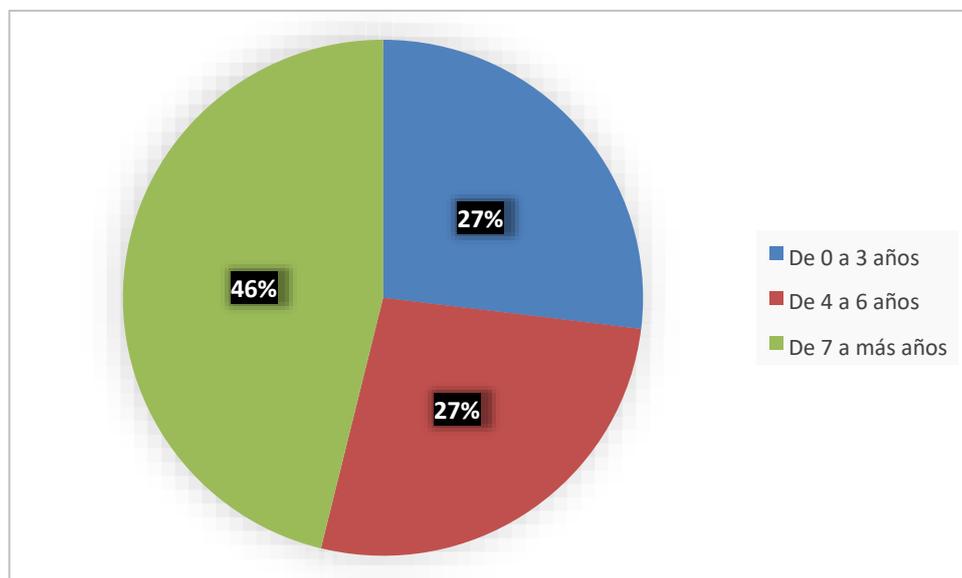


GRÁFICO 7: El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Tabla

Fuente: Tabla 7

8: Formalidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje
Formal	26	100
Informal		
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

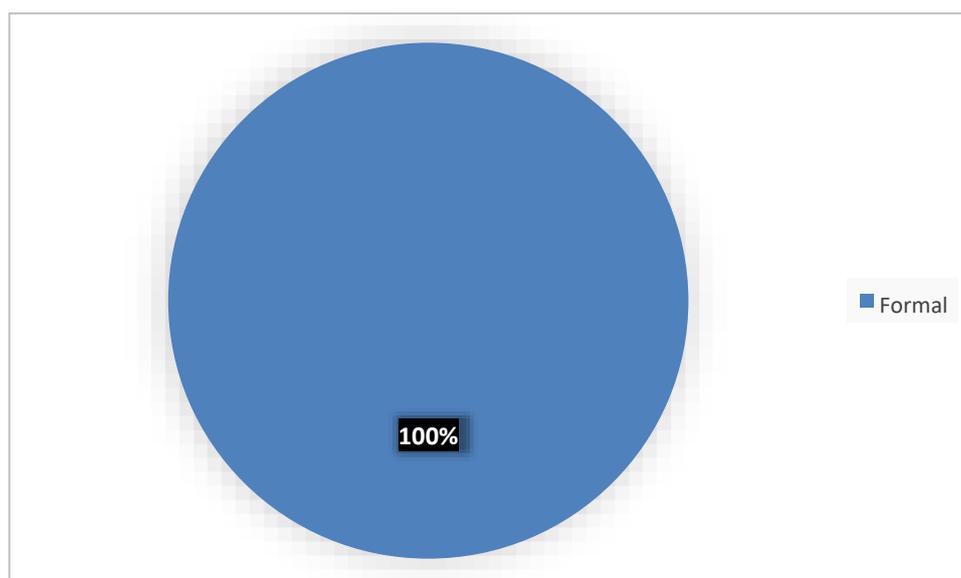


GRÁFICO 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 8

Tabla

9: Número De Trabajadores Permanentes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	21	81
6 a 10	5	19
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

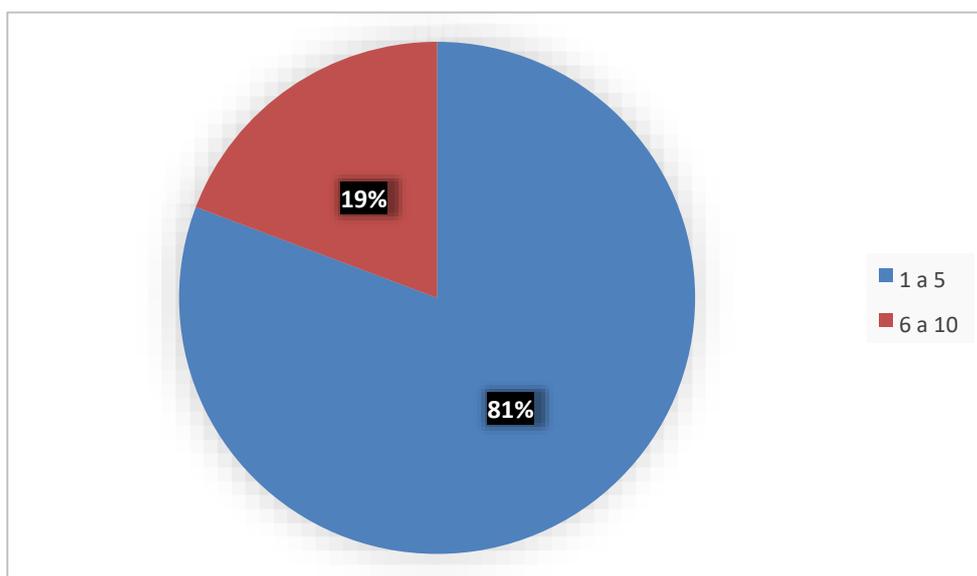


GRÁFICO 9: El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 9

Tabla

10: Número De Trabajadores Eventuales De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
0	4	15
1 a 2	19	73
3 a más	3	12
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

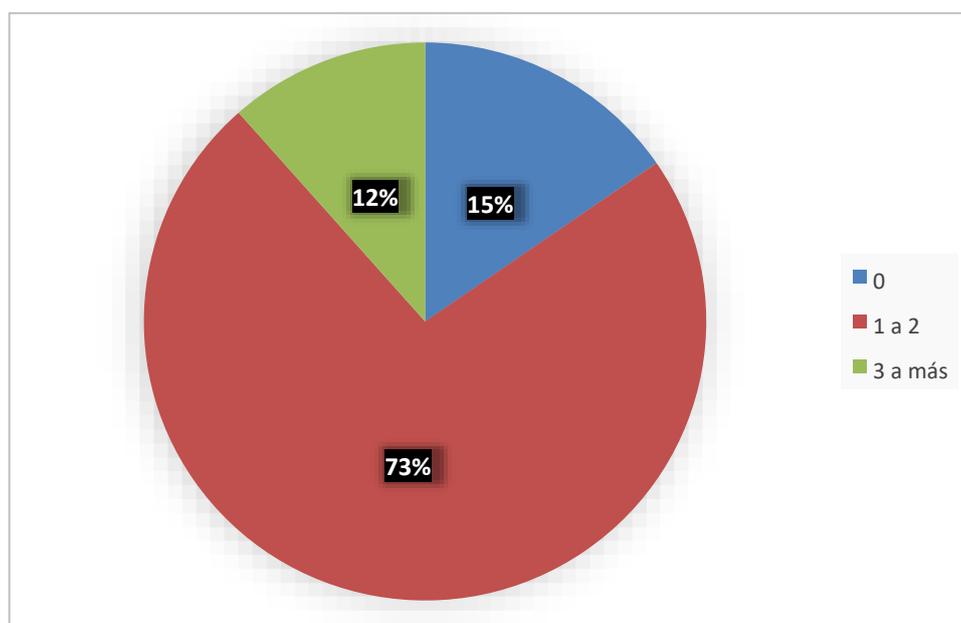


GRÁFICO 10: El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Fuente: Tabla 10

Tabla

11: Motivos De La Formación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Objetivos	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	26	100
Subsistencia		
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

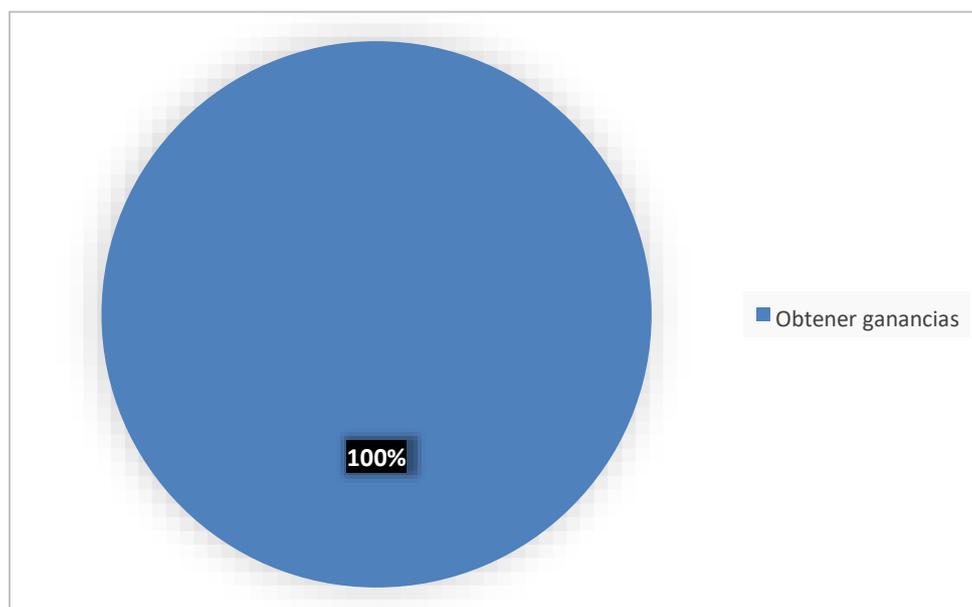


GRÁFICO 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 11

Tabla

Tabla 12: Realiza Financiamiento Para Sus Actividades Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	26	100
Financiamiento Terceros		
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

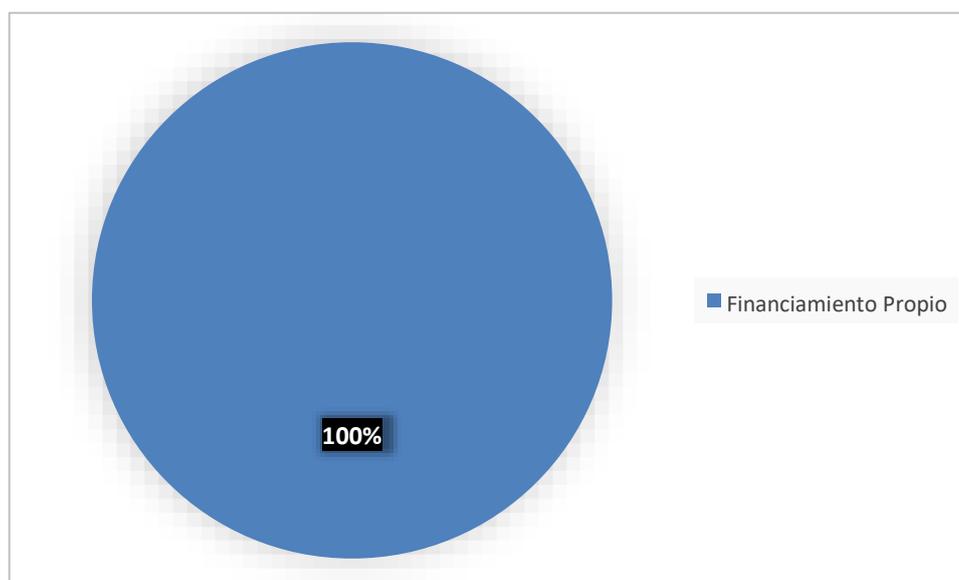


GRÁFICO 12: Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 12

Tabla 13: Entidades Bancarias Que Obtiene El Financiamiento Para Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

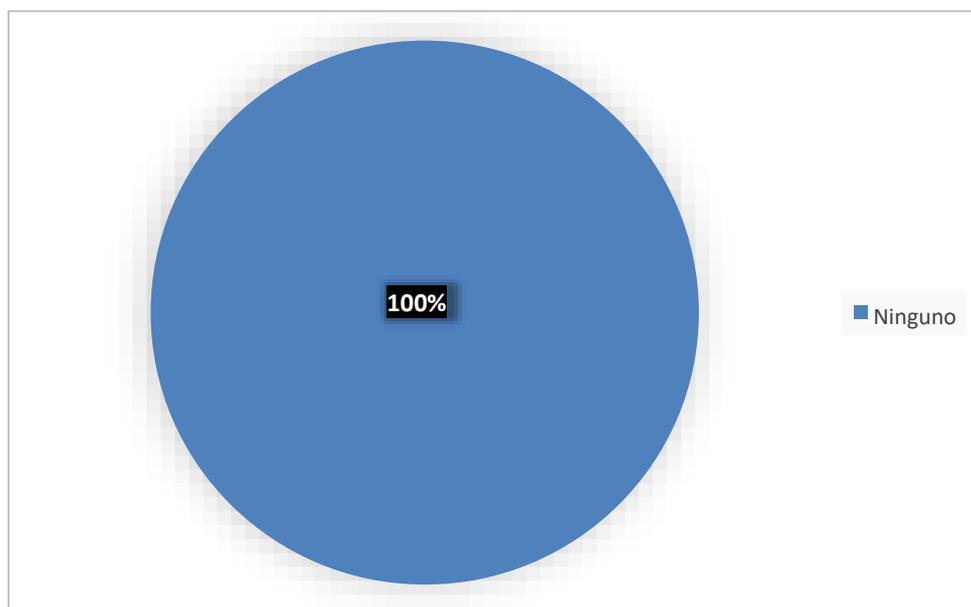


GRÁFICO 13: Entidades bancarias que obtiene el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 13

Tabla 14: Tasa De Interes Mensual De Las Entidades Que Pagan Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Tasas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

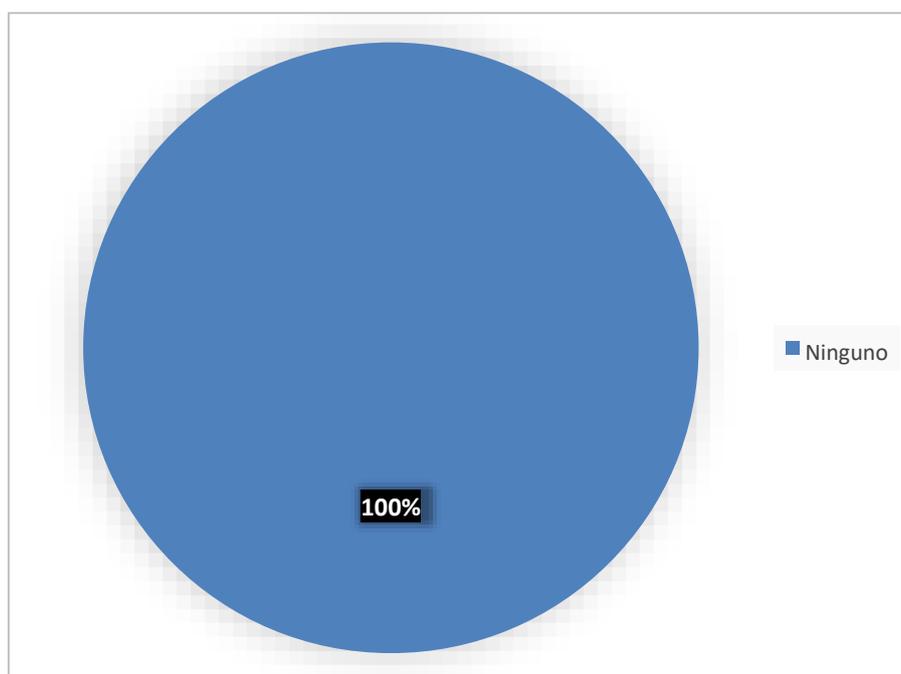


GRÁFICO 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 14

15: Entidades No Bancarias Que Obtienen Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Entidades No Bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

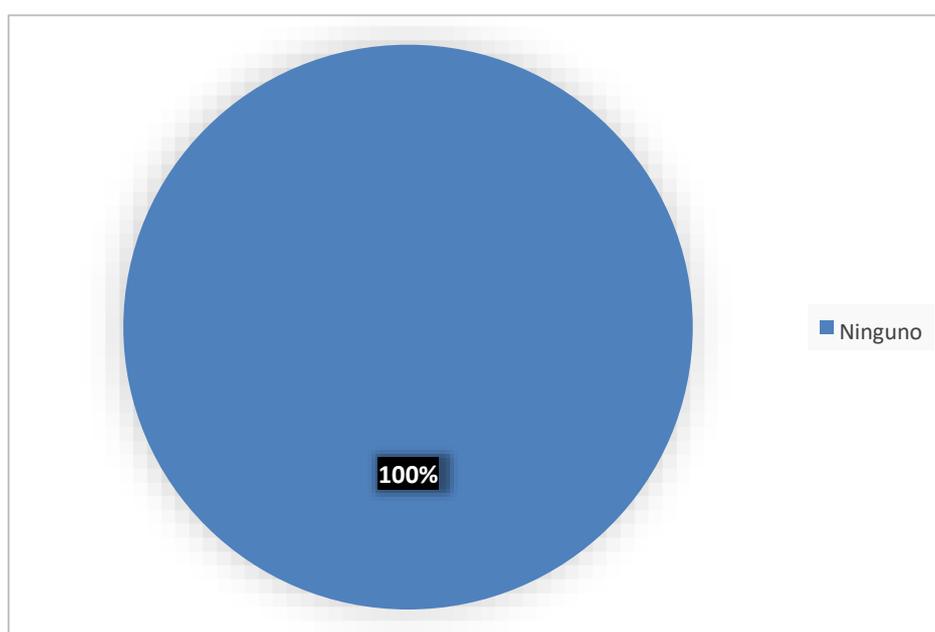


GRÁFICO 15: Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 15

Tabla

tabla 16: tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Tasas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
	0	
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

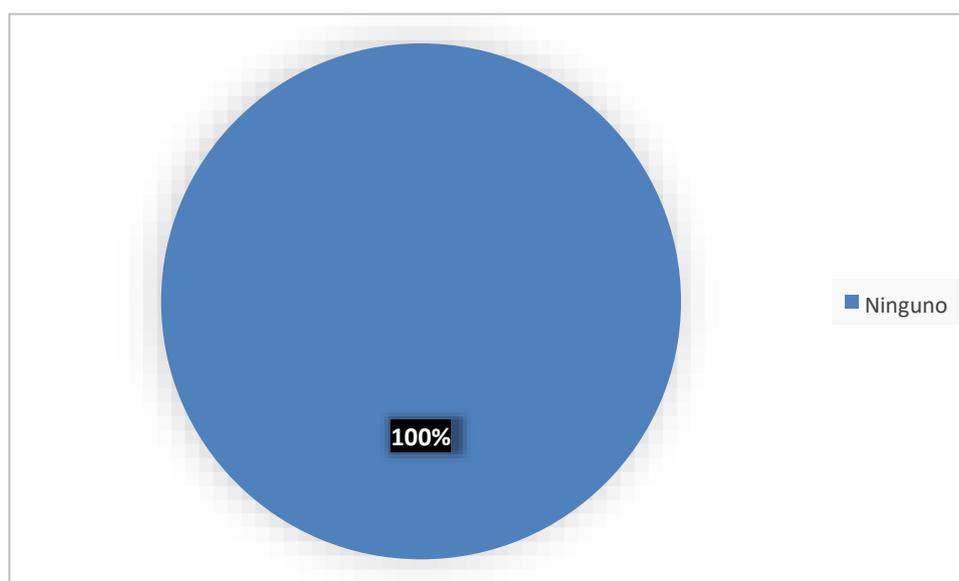


GRÁFICO 16: Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 16

17: Prestamistas O Usureros Que Obtienen Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Prestamistas o usureros	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

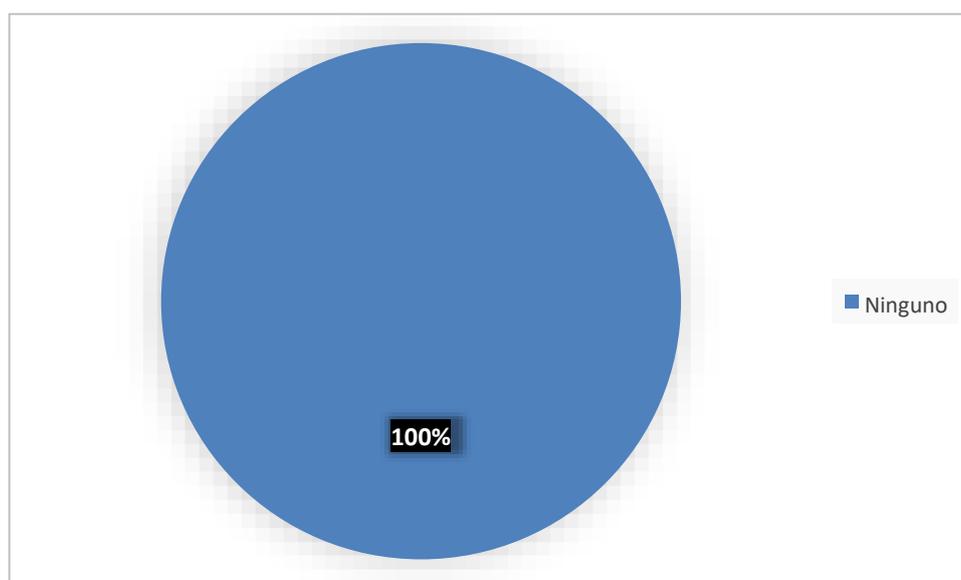


GRÁFICO 17: Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 17

Tabla

Tabla 18: Tasa De Interés Mensual De Los Prestamistas O Usureros Que Pagan Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Tasas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

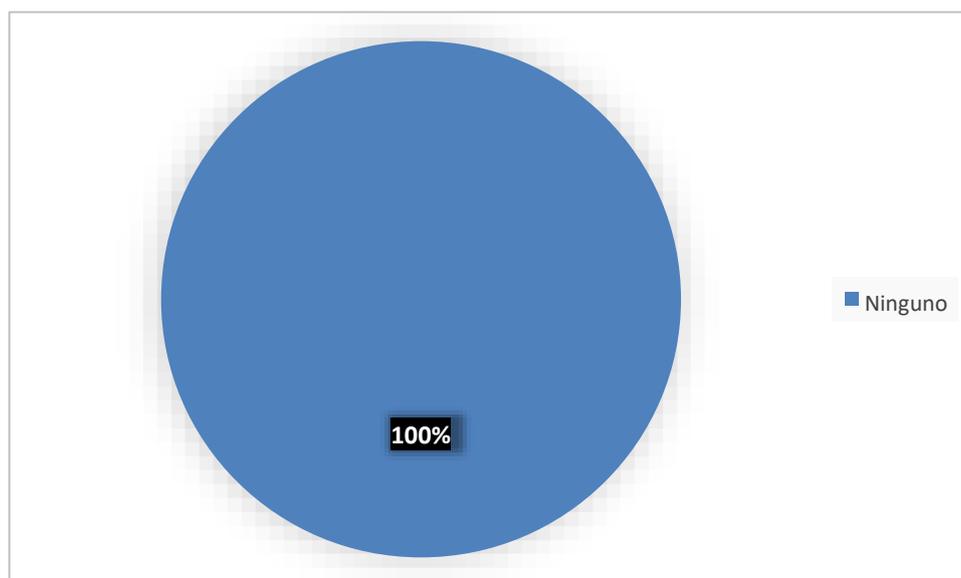


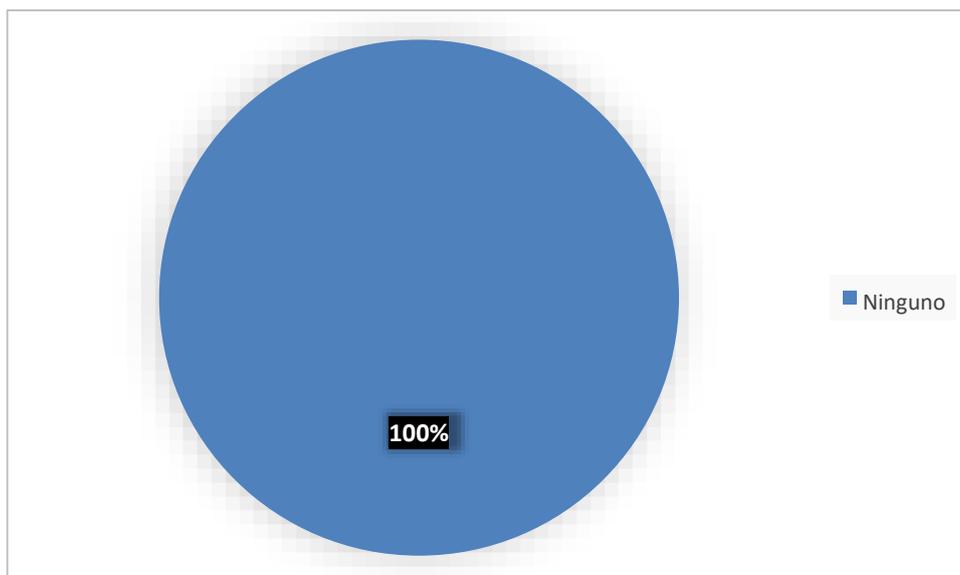
GRÁFICO 18: Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 18

19: Otras Entidades Que Recibe Financiamiento Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Otras	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



Tabla

GRÁFICO 19: Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 19

Tabla 20: Entidades Que Otorgan Mayores Beneficios A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

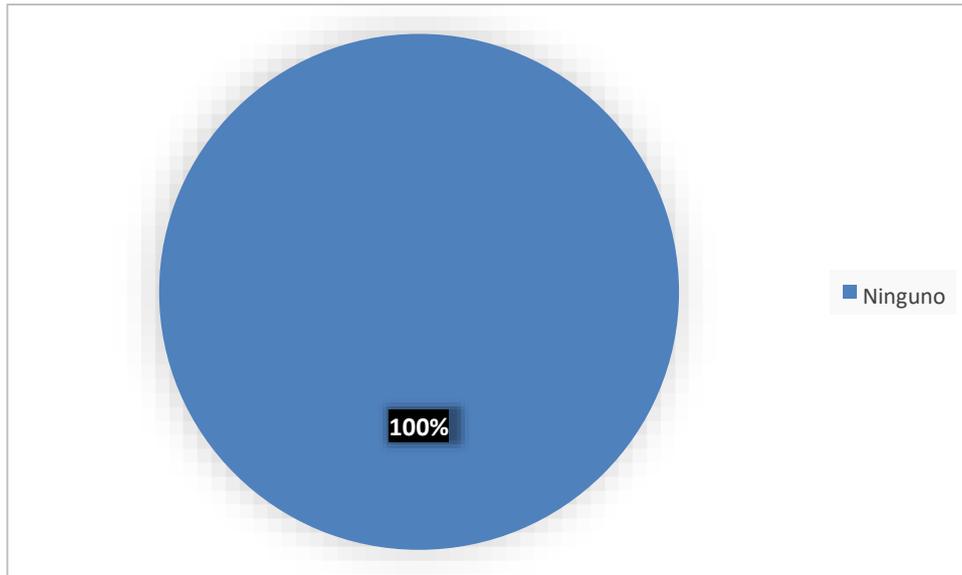


GRÁFICO 20: Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 20

Tabla 21: Los Créditos Otorgados Fueron Los Montos Solicitados Por Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
No	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

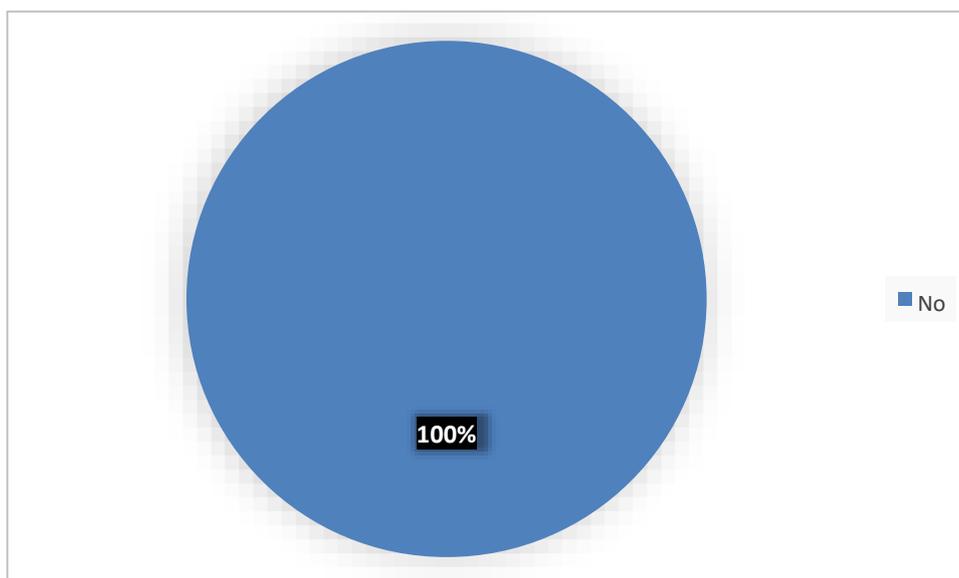


GRÁFICO 21: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 21

Tabla

22: Monto Promedio Del Crédito Otorgado A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Montos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

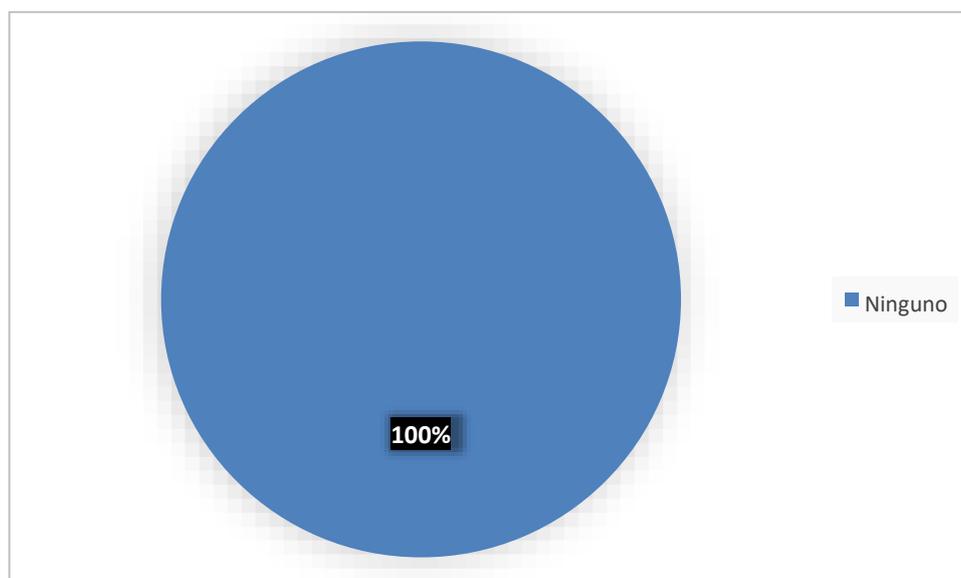


GRÁFICO 22: Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

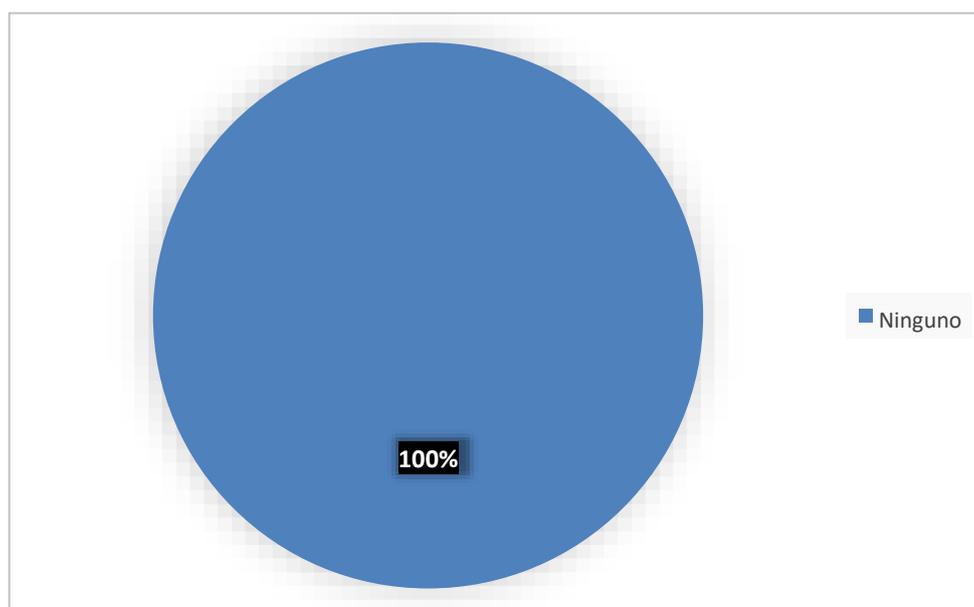
Fuente: Tabla 22

Tabla

23: Tiempo De Crédito Solicitado A Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



Tabla

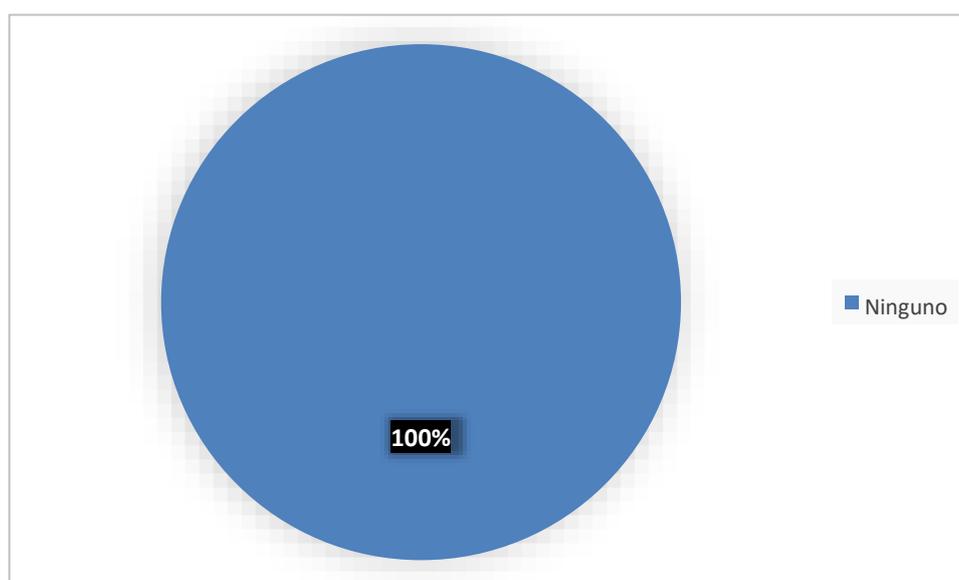
GRÁFICO 23:Tiempo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Fuente: Tabla 23

24 Inversión Del Crédito Financiero Por Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



Tabla

GRÁFICO 24: Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 24

25: Recibió Capacitación Por El Otorgamiento De Crédito Los Representantes De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Capacitaciones	Frecuencia	Porcentaje
No	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Tabla

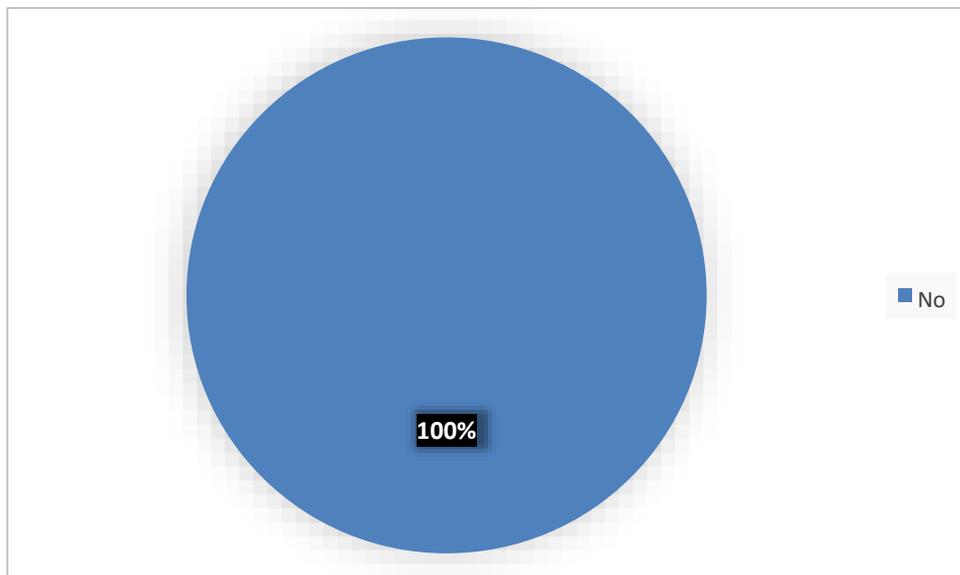


GRÁFICO 25: Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 25

Tabla 26: Cantidad De Cursos De Capacitación Que Recibió En El Último Año El Representante De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Capacitaciones	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

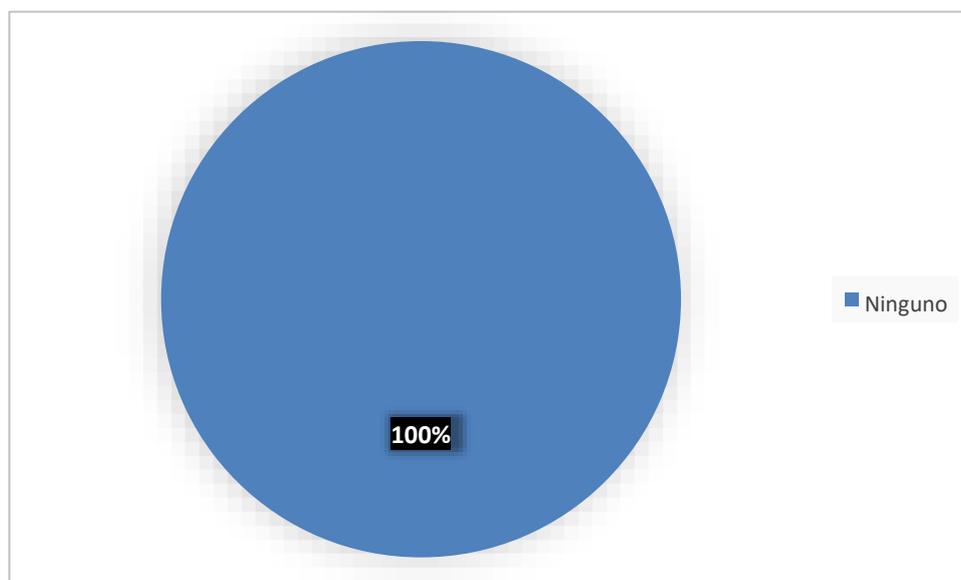


GRÁFICO 26: Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Fuente: Tabla 26

Tabla

Tabla 27: Qué Tipo De Curso Participo El Representante De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

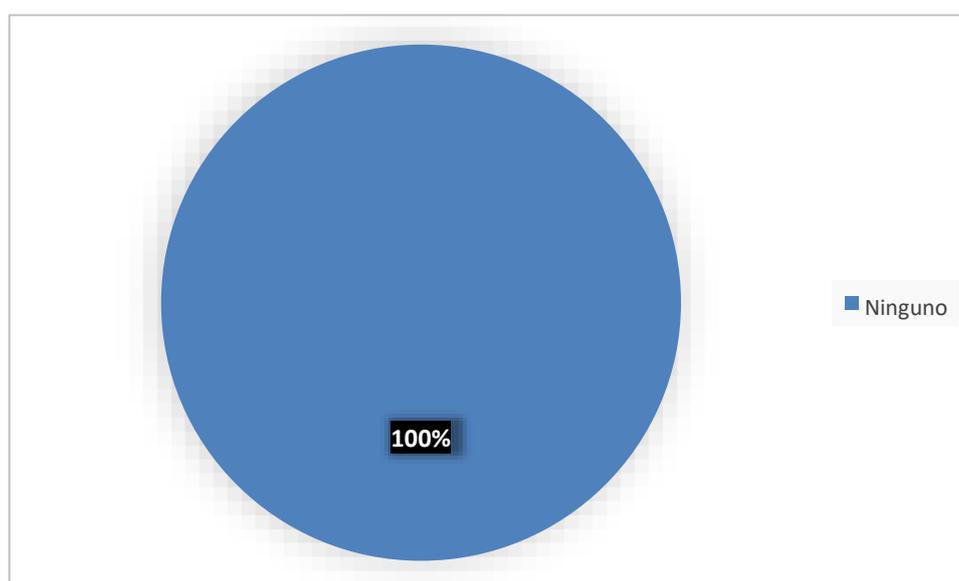


GRÁFICO 27: Qué tipo de curso participo el representante de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 27

28: Recibieron Capacitación El Personal De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	23
No	20	77
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

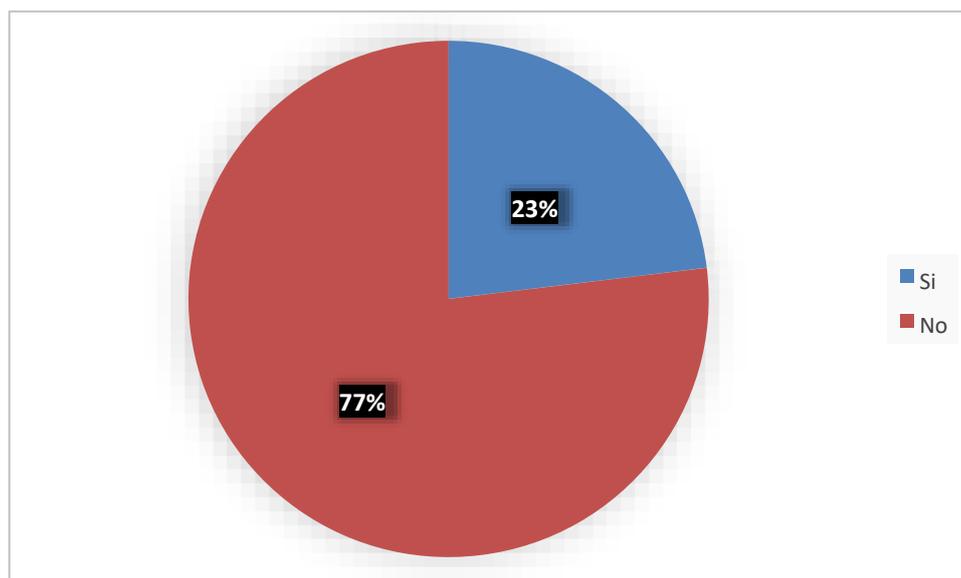


GRÁFICO 28: Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Tabla

Fuente: Tabla 28

Tabla 29: Cantidad De Capacitaciones Que Recibieron El Personal De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	20	77
Dos	4	15
Tres	2	8
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

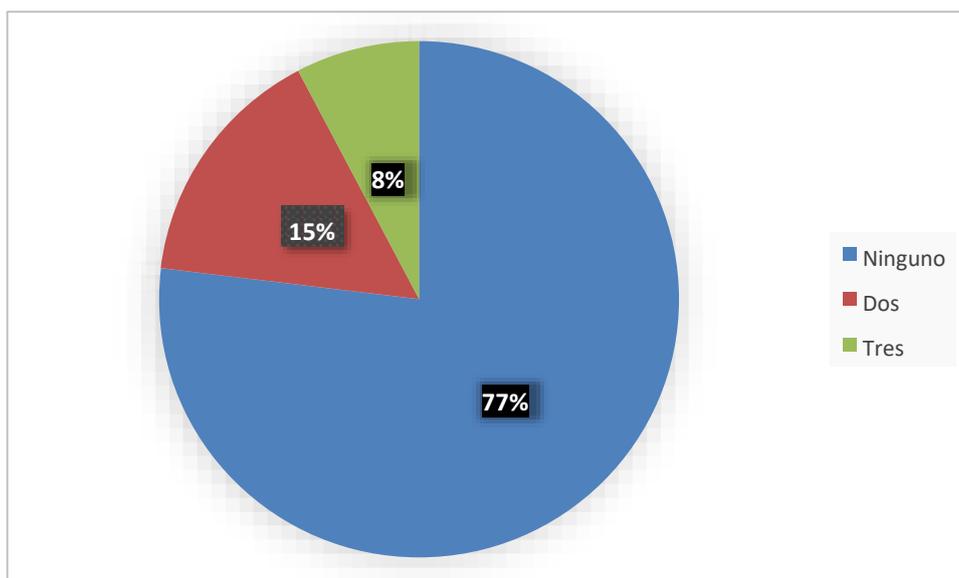


GRÁFICO 29: Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 29

30: Considera Que La Capacitación Es Una Inversión En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	96
No	1	4
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Tabla

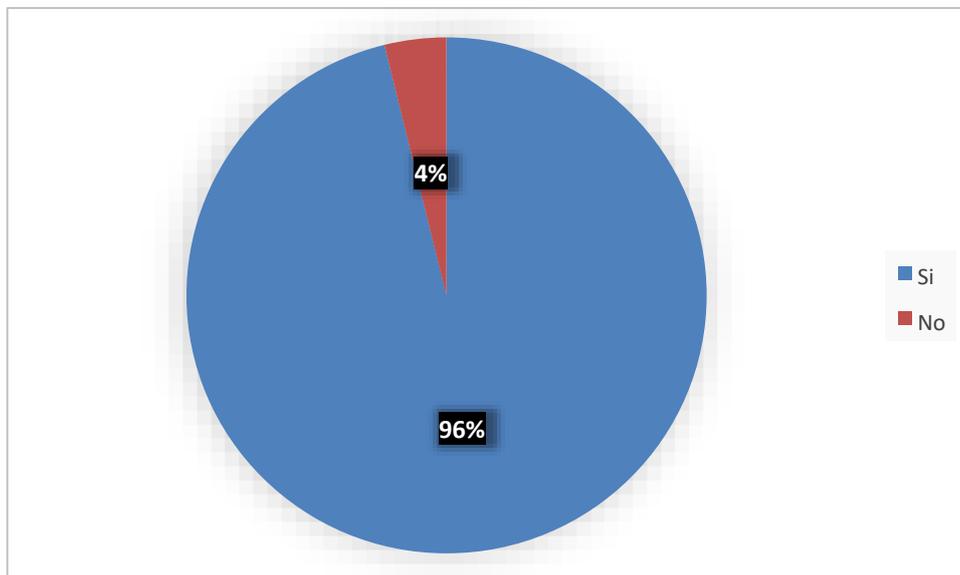


GRÁFICO 30: Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 30

Tabla 31: Considera Que La Capacitación Del Personal Es Relevante En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	96
No	1	4
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

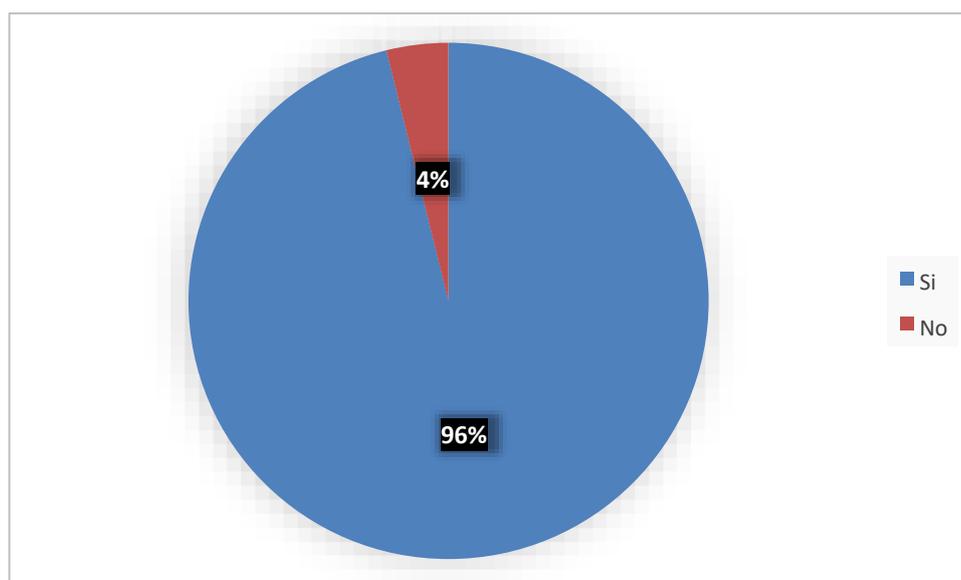


GRÁFICO 31: Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 31

32: Tipo De Cursos Que Recibieron Los Trabajadores En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Temas	Frecuencia	Porcentaje
--------------	-------------------	-------------------

Tabla

Ninguno	20	77
Gestión Empresarial	1	4
Primeros Auxilios	2	8
Gestión de Farmacia	1	4
Administración en venta	1	4
Manejo de Materiales	1	4
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

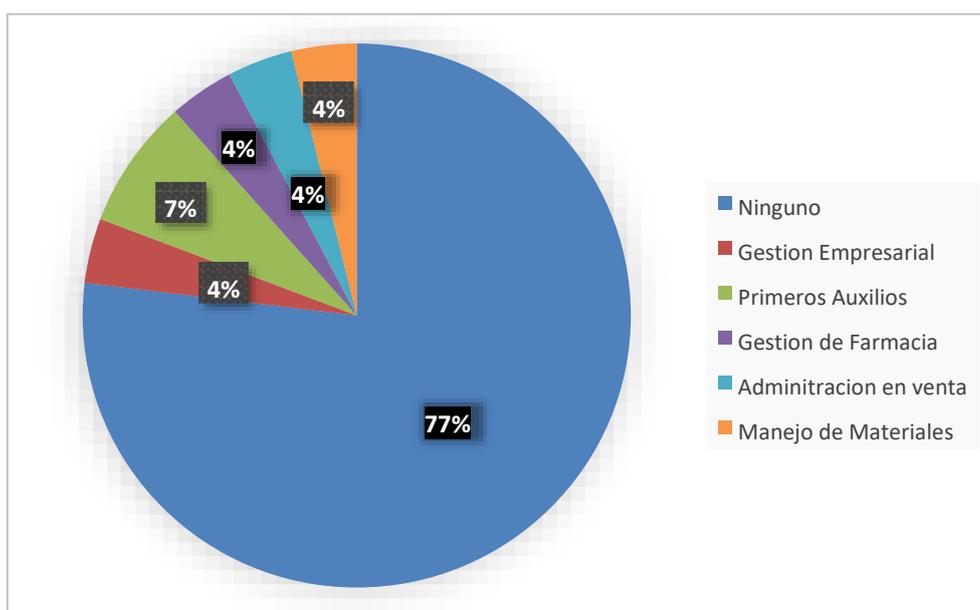


GRÁFICO 32: Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 32

Tabla 33: El Financiamiento Mejora La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
No	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

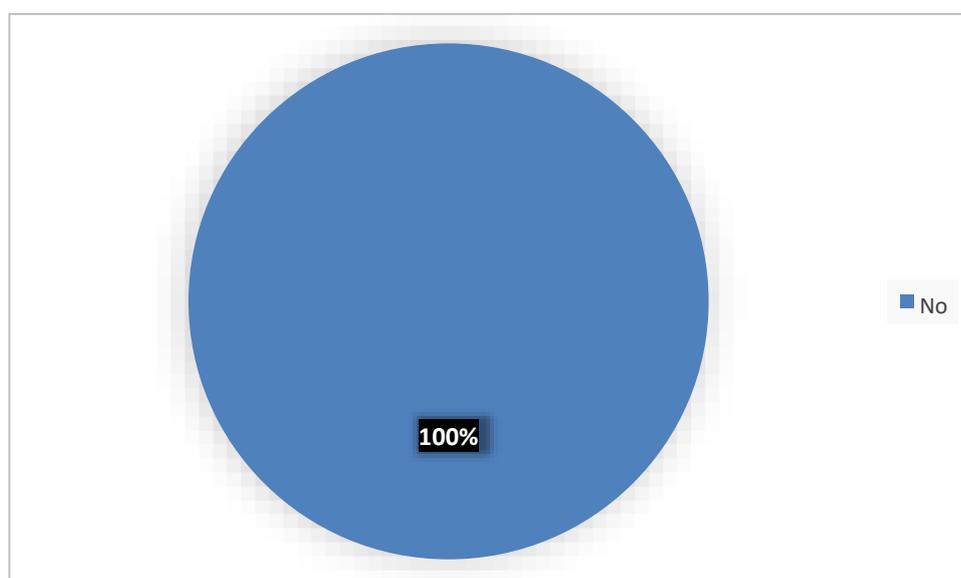


GRÁFICO 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 33

Tabla 34: La Capacitación Mejora La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

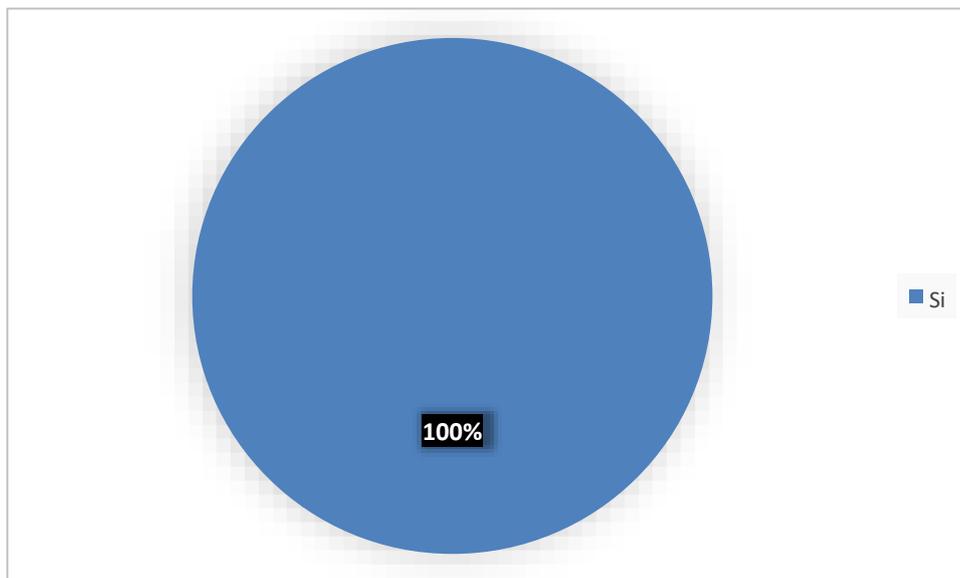


GRÁFICO 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 34

Tabla 35: La Rentabilidad Mejoro En Los Últimos Años En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	100
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

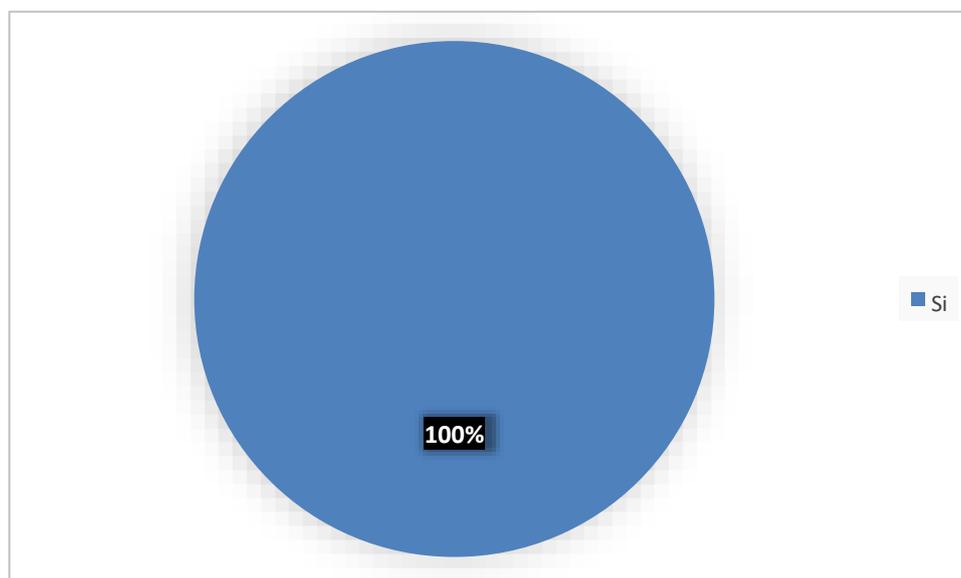


GRÁFICO 35: La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 35

Tabla 36: La Rentabilidad Disminuyo En El Último Año En Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Boticas Del Distrito De Manantay, 2017

Responder	Frecuencia	Porcentaje
No	26	0
Total	26	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

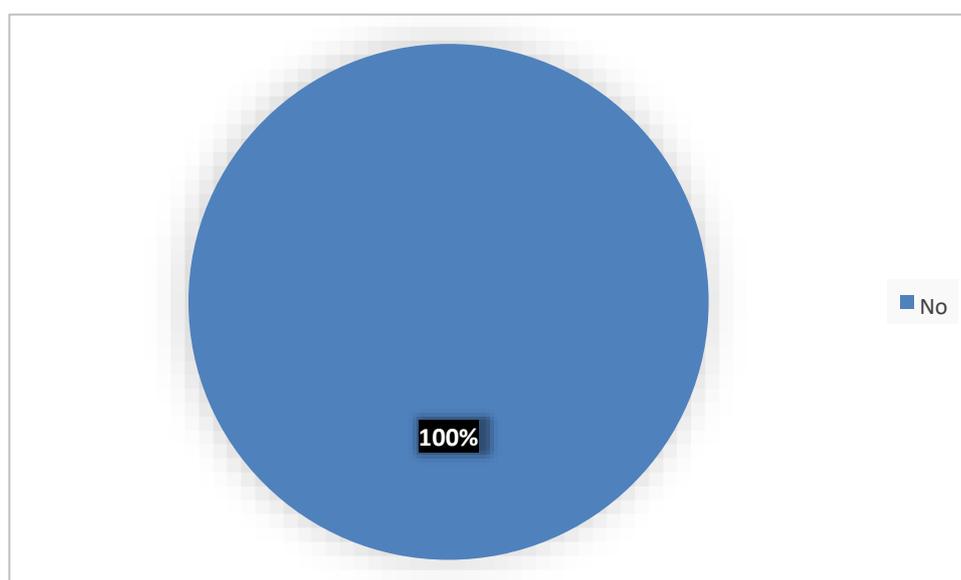


GRÁFICO 36: La rentabilidad disminuyo en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla 36

Instrumento de recolección de datos



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

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

La información que usted nos 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:/...../2017

Razón Social: RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino..... Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria.
Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta..... Superior
universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 Profesión:

1.6 Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)

2.3 Números de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de Trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia
(.....) III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

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

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

- 3.2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento:
Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)
.....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga.....a entidades no bancarias
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito: Las entidades bancarias (.....). Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...) 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. Tiempo del crédito solicitado:
El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)
- 3.14. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:
.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:
Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....
Administración de recursos humanos.....
Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....
- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.
1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- 4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:
Si..... No.....
- 4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;
Si..... No.....
- 4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión
Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....
Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar..... V.

PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

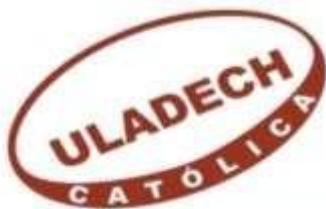
5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

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

Manantay, de 2017



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 BOTICAS DEL DISTRITO DE
MANANTAY, 2017**

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA
OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN
CONTABILIDAD**

AUTOR

SAAVEDRA LÓPEZ, KATHERINE YESENIA

ASESOR

MG. CPCC. RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

PUCALLPA – PERÚ 2018

Matriz de Consistencia

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTISIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
							TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	FORMULACIÓN	GENERAL	La investigación no tiene hipótesis,	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras.	Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por 26 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			2. Intereses	- Tasa de interés. - Monto del crédito.			
		ESPECÍFICOS			1. Personal	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación.			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017			2. Cursos de capacitación	- Nro. de capacitaciones.			
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector	Capacitación	3. Trabajadores					
							DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS

comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

por ser descriptivo

Rentabilidad

1. Financiamiento
2. Capacitación
3. Año de mejor rentabilidad

- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales
- Es importante la capacitación
- Mejoró la rentabilidad.
- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.
- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.

No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo

Se aplicará la técnica de la encuesta

Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).