



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Uribe Ríos Karolina

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”

Hoja de firma del Jurado

Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario
Presidente

Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger
Secretario

Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

A mi mama

Gracias a su apoyo constante y permanente, por ella, es que me esfuerzo, todos mis logros es para ella y a todos mis familiares y amigos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: 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 Campo Verde, 2018. 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: El 60% tienen de 31 a 40 años de edad, el 70% son del sexo femenino, el 70% cuentan con estudios universitarios, el 50% son solteros, el 80% de los representantes son de profesión enfermeras. El 70% tienen de 1 a 4 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y no tienen trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 70% se financian por terceros, utilizando el 60% utiliza a otras entidades bancarias, el 60% paga intereses, el 30% su financiamiento es de Confianza y Caja Piura, al 40% las entidades no bancarias les otorgaron beneficios, al 60% les otorgaron los montos solicitados, siendo este monto de S/1,000 a S/20,000 soles, el 40% los créditos fueron a corto plazo, el 60% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 70% no recibieron capacitación previa al crédito, no recibieron capacitación en los últimos años, y no capacitan a su personal, el 80% creen que la capacitación es una inversión, el 70% creen que la capacitación es relevante.

Finalmente, el 80% creen que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad, del 90% su rentabilidad mejoro en los últimos años, y del 90% no a disminuido en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes

Abstrat

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the retail sector, boticas, from the district of Campo Verde, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 10 microentrepreneurs, whose results were: 60% are from 31 to 40 years of age, 70% are female, 70% have studies university students, 50% are single, 80% of the representatives are nurses. 70% have 1 to 4 years in the field, are formal, 70% have 1 to 2 permanent workers, and have no casual workers, were trained to make a profit. 70% is financed by third parties, 60% uses other banking entities, 60% pays interest, 30% is financed by Confianza and Caja Piura, 40% by non-banking entities granted benefits, 60% they were granted the amounts requested, this amount being S / 1,000 to S / 20,000 soles, 40% were short-term loans, 60% were invested in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 70% did not receive pre-credit training, did not receive training in recent years, and do not train their staff, 80% believe that training is an investment, 70% believe that training is relevant.

Finally, 80% believe that financing and training improve profitability, 90% profitability improved in recent years, and 90% has not decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

| | Pág. |
|---|-------------|
| Título de la tesis | ii |
| 2. Hoja de firma del jurado y asesor | iii |
| 3. Agradecimiento | iv |
| 4. Dedicatoria | v |
| 5. RESUMEN | vi |
| 6. Abstrat | vii |
| 5. Contenido | viii |
| 6. Índice de Tablas | x |
| 7. Índice de Figuras | xii |
| I. INTRODUCCIÓN | 14 |
| 1.1 Enunciado del problema..... | 19 |
| 1.2 Objetivo General..... | 19 |
| 1.3 Objetivos específicos..... | 19 |
| 1.4 Justificación..... | 20 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA | 20 |
| 2.1 Antecedentes..... | 20 |
| 2.1.1 Internacional..... | 20 |
| 2.1.2 Latinoamericano..... | 22 |
| 2.1.3 Nacional..... | 23 |
| 2.1.4 Regional..... | 28 |
| 2.1.5 Local..... | 29 |
| 2.2 Bases teóricas..... | 30 |

| | |
|---|------------|
| 2.2.1 Teorías del financiamiento..... | 30 |
| 2.2.2 Teorías de la capacitación..... | 36 |
| 2.2.3 Teorías de la Rentabilidad..... | 40 |
| 2.3 Marco conceptual..... | 44 |
| 2.3.1 Definición del financiamiento..... | 44 |
| 2.3.2 Definición de capacitación..... | 44 |
| 2.3.3 Definición de rentabilidad..... | 45 |
| 2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas..... | 46 |
| III. METODOLOGÍA..... | 56 |
| 3.1 Diseño de la investigación..... | 56 |
| 3.2 Población y muestra..... | 57 |
| 3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores..... | 58 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 63 |
| 3.5 Procedimiento de recolección de datos..... | 63 |
| 3.6 Plan de análisis..... | 64 |
| 3.7 Matriz de consistencia..... | 65 |
| 3.8 Principios Éticos..... | 66 |
| IV. RESULTADOS..... | 69 |
| 4.1 Resultados..... | 69 |
| 4.2 Análisis de los resultados..... | 105 |
| V. CONCLUSIONES..... | 109 |
| VI. RECOMENDACIONES..... | 112 |
| VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 114 |
| 7.1 Referencias bibliográficas..... | 114 |

| | |
|---|-----|
| 7.2. Anexos..... | 120 |
| 7.2.1 Anexo 01: Cuestionario..... | 120 |
| 7.2.2 Anexo 02: Artículo científico..... | 122 |
| 7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico..... | 155 |
| 7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad..... | 156 |
| 7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta..... | 157 |

Índice de tablas

| | Pág. |
|--|-------------|
| Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes | 69 |
| Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 70 |
| Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 71 |
| Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 72 |
| Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 73 |
| Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes | 74 |
| Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes | 75 |
| Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa | 76 |
| Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 77 |
| Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 78 |
| Tabla 11 Motivo de formación de la Mype | 79 |
| Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes | 80 |
| Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes | 81 |
| Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes | 82 |
| Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes | 83 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes | 84 |
| Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes | 85 |
| Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes | 86 |
| Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype | 87 |
| Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes | 88 |
| Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 89 |
| Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes | 90 |
| Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes | 91 |
| Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes | 92 |
| Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. | 93 |
| Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 94 |
| Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes | 95 |
| Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes | 96 |
| Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes | 97 |
| Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión | 98 |
| Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante | 99 |
| Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 100 |
| Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad | 101 |
| Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes | 102 |
| Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años | 103 |
| Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años | 104 |

Índice de figuras

| | Pág. |
|---|-------------|
| Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes | 69 |
| Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 70 |
| Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 71 |
| Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 72 |
| Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 73 |
| Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes | 74 |
| Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes | 75 |
| Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa | 76 |
| Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 77 |
| Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 78 |
| Figura 11 Motivo de formación de la Mype | 79 |
| Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes | 80 |
| Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes | 81 |
| Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes | 82 |
| Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes | 83 |
| Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes | 84 |
| Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes | 85 |
| Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes | 86 |
| Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype | 87 |
| Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes | 88 |
| Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 89 |
| Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes | 90 |

| | |
|---|-----|
| Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes | 91 |
| Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes | 92 |
| Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. | 93 |
| Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 94 |
| Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes | 95 |
| Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes | 96 |
| Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes | 97 |
| Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión | 98 |
| Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante | 99 |
| Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 100 |
| Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad | 101 |
| Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes | 102 |
| Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años | 103 |
| Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años | 104 |

I. INTRODUCCIÓN

El desarrollo y la competitividad de un país dependen en gran medida del desarrollo de su aparato empresarial. Sin embargo, la primera premisa para estudiar dicho aparato empresarial es tener claro su estructura, es decir, qué tipos de empresas lo componen, cuáles son sus características, sus beneficios y sus principales problemas. Una primera aproximación a este análisis es el del tamaño empresarial, el perfil del micro empresario, su financiamiento así como su rentabilidad; puesto que en función de estas variables se pueden analizar otras como su índice de crecimiento, su competitividad o su capacidad de actividad exportadora.

Dicho lo anterior, Del Olmo (2013a), en “La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea”, nos indica que, en el caso de España, el tejido empresarial se basa en la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), que representa un 99,9% del total de empresas españolas². Esta importancia de las Pymes en España no supone un caso aislado con respecto a la Unión Europea, cuyas Pymes representan el 99,8% del total del tejido empresarial.

Agrega Del Olmo, España ha sido una de las economías desarrolladas más castigadas por la crisis económica, y la situación de las Pymes españolas es un claro reflejo de este hecho. En esta realidad, la financiación de las empresas es un factor vital. Son muchas las empresas que han visto cómo se cortaba el grifo de crédito, lo que les ha llevado a cambiar radicalmente su política, a reestructurarse o directamente a desaparecer en muchos de los casos.

Asimismo, Rojas (2017), en “Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina”, indica que para las empresas, así como para

las pymes, resulta crucial disponer de fuentes de financiamiento para cubrir su crecimiento. El capital de deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de una participación en la propiedad de las empresas ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en las etapas más tempranas del ciclo de negocio. Sin embargo, dejado a su propia dinámica, el mercado tiende a producir un nivel subóptimo de financiamiento para esas actividades, por lo que los gobiernos han entrado a intervenir con diversas medidas de política.

Es más Rojas, sostiene que en Latinoamérica, una de las características de las pymes es que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como el préstamo bancario. Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se han documentado ampliamente las dificultades de las pymes para obtener dinero de los bancos, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación.

Concluye Rojas, si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen.

Igualmente, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010), en “Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México”, manifiestan que, las pymes en México, tienen una importancia estratégica en la globalización, ya que se distingue por su flexibilidad productiva, alta generación de empleo, adaptación a cambios del mercado y capacidad de reconversión de estrategias y estructura empresarial. Hoy la economía se caracteriza por procesos

de producción descentralizados, con redes y formas de gestión empresarial que buscan incrementar la eficiencia y reducir los tiempos de producción y distribución con el apoyo de las telecomunicaciones. Tomando en cuenta el papel potencial que desempeñan las micros y pequeñas empresas, los gobiernos buscan fomentar su creación y crecimiento a través de programas para paliar sus debilidades. Las pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión.

Del mismo modo, Agencia EFE (2016), en “El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo”, manifiesta que el gobierno del Brasil inició una serie de medidas de apoyo a la pequeña y la microempresa, un sector que, según el presidente Michel Temer, será uno de los ejes de las políticas de combate al desempleo, que llega al 11,8 % en el país. Hasta fines del año pasado existían en Brasil cerca de seis millones de micro y pequeñas empresas, que han sido responsables por la generación de unos 15 millones de empleos desde el año 2001.

Según el criterio utilizado por el Gobierno, una microempresa del área industrial es aquella que tiene hasta 19 empleados, mientras que las pequeñas cuentan con entre 20 y 99 trabajadores. En el sector comercial y de servicio, se considera pequeñas a las que tienen entre 10 y 49 empleados y microempresas a las que cuentan hasta con 9 trabajadores.

Y lo que es más, América Economía (2013), en “Más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas empresas”, nos dice que, en Perú existían, a junio de 2013, 1.713.272 empresas, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas, de acuerdo a los criterios establecidos por las nuevas categorías establecidas en la "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial", promulgada el 1 de julio de 2013. Esta ley indica que las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT), cada una equivalente a 3.650 soles (US\$1.303). El reporte del INEI indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas.

Concluye América Economía, según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales. Si se considera la ubicación geográfica de la sede principal de la empresa, Lima concentra a 798.497 empresas, lo que representa el 46,6 % del total. Le siguen en importancia, las regiones de Arequipa, La Libertad y Piura con 5,6%, 5,1% y 4,2%, respectivamente. En las regiones de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas han sido superiores a las registradas por las grandes empresas.

Angulo (2010), en su investigación “Diseño de un manual de procedimientos para la implementación de un sistema de gestión de calidad ISO 9001: 2008 en farmacia o botica”, afirma que en el Perú existen 23 mil 726 establecimientos farmacéuticos, entre almacenes especializados, boticas, droguerías, farmacias, laboratorios y otros, que cuentan con autorización vigente de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas; sin embargo, se puede apreciar mayor cantidad de establecimientos farmacéuticos, pero no están incluidos ya que no cuentan con la autorización necesaria por lo cual se puede concluir que laboran informalmente. En el Perú, existe una proliferación significativa de apertura de Farmacias y Boticas las cuales no garantizan el almacenamiento y la dispensación de medicamentos de calidad.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Campo Verde existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro boticas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Campo Verde, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el 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 Campo Verde, 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: 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 Campo Verde, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.

- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Aguirre (2006), en “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo de la capacidad humana, dando oportunidades de empleo a los grandes sectores de la población para así combatir la pobreza. Las Mypes están obligadas a emitir comprobantes de pago. El ministerio de Economía y Finanzas constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa del Banco de la Nación. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú, se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país. Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

En consecuencia, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Campo Verde y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones, al respecto citamos a Del Olmo (2013b), en su investigación “La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea”, nos indica que, en España existen importantes desventajas competitivas en lo que a la captación de recursos económicos se refiere por parte de las pequeñas empresas, los empresarios refieren dificultad a la hora de captar financiamiento, así como la comprensión de las características de la financiación. Es decir según el estudio realizado el segundo mayor problema para las Pymes españolas es el acceso a la financiación (24,4% de los encuestados), por detrás de la captación de clientes. En el caso de la media de la UE también es el segundo problema de las Pymes, pero con mucha diferencia (15,1% de los encuestados). A su vez, en Francia, Alemania e Italia el acceso a la financiación es el tercer mayor problema de las Pymes.

Agrega Del Olmo, en estos países los empresarios dan más importancia a problemas como la captación de clientes, disponibilidad del personal cualificado, los costes de producción o la regulación. Otra cuestión de suma importancia se refiere a todos aquellos factores que hacen que sea más difícil obtener financiación.

Del Olmo, sostiene que hay un importante porcentaje de empresarios alemanes (58,4%), franceses (31,7%), italianos (27,4%) y en general de la Unión Europea (35,4%) que expresa que no hay obstáculos al acceso a la financiación, los empresarios españoles son minoritarios en esta opinión (15,6%). De hecho, para ellos la limitación más importante

es la insuficiencia de garantías (29,4%), seguida del alto nivel de los tipos de interés (28%).

Concluye Del Olmo, en el resto de los países analizados éstas siguen siendo las limitaciones más importantes, aunque con menor importancia relativa que en el caso español (salvo en Italia, cuyos empresarios tienen opiniones parecidas a las de los españoles en los que respecta a estas dos limitaciones). Además, un 10,4% de los españoles declaran que no disponen de la financiación necesaria (frente al 8% en Italia, 4,3% en Francia y 2,7% en Alemania). La obtención de financiación por parte de los bancos depende de varios factores externos a la situación de la empresa solicitante. De estos factores, principalmente destacan dos: la situación económica general y la predisposición de la entidad de conceder financiación.

2.1.2 Latinoamericano

Igualmente, Valverde (2010), en su investigación “Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista”, cuyas conclusiones fueron: El análisis de la conversión de un emprendimiento a una microempresa se presentó como un reto desde el principio, la información y conceptualización de los términos emprendimiento y microempresa son cambiantes⁶¹ de acuerdo a la jurisdicción o al país; esto dificulta la catalogación por parte de los entes gubernamentales, se valen de cualidades como la facturación, el número de trabajadores (en el caso de

la microempresa) o colaboradores (en el caso del emprendimiento) y la formalidad e informalidad⁶² del negocio pero no mucho más que eso.

Concluye Valverde, tomando en cuenta la política tradicionalmente inestable⁶³ de un país como Ecuador no es difícil pensar que desde las grandes empresas (un poco más resguardadas), el grupo de las PYMES y los emprendimientos, sufren de una crisis constante que influye en la capacidad de proyectar a futuro, cuestión que también limitaría el trabajo del Diseño sobre las mismas. Es de este modo que, en primera instancia, se puede pensar que la razón de la contracción empresarial, micro empresarial en este caso y no en su totalidad, está ligada a la toma de decisiones de los emprendedores y que una parte del problema está provocada por los rezagos del pasado que han afectado directamente a en la forma de invertir el capital.

2.1.3 Nacional

Asimismo, Alvarado (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: determinar la influencia de la rentabilidad en el desempeño de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas Sector Comercio, rubro Farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica en el periodo 2012 - 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 30 empresarios, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas,

utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 56.6% de empresarios tiene entre 31 y 50 años. El 46.7% de empresarios tiene secundaria completa.

Respecto a las MYPES, Alvarado precisa que, el 50% de empresarios tiene una antigüedad mayor a 5 años en el rubro. El 30 % tiene como objetivo principal generar ingresos. Respecto al financiamiento: El 66.6% de empresarios solicito créditos a cajas rurales y cajas municipales. El 60% manifiesta que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. Respecto a la capacitación: El 83.3% afirman que no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. El 66.7% capacita a su personal en periodos anuales o bianuales Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

Concluye Alvarado, un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa. El 66.7% de los encuestados dicen que capacita a su personal con el método en el puesto el 76.7% manifiestan que SI la capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE Un 74.5% consideran la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 60% manifiesta que SI el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. El 76.7% manifiestan que SI el financiamiento y capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE. Un 76.7% dicen que SI la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

De igual modo, Arias (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro farmacias, del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, periodo 2012- 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una población muestral de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios dijeron que: el 75% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 50% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa y el 50% no universitaria completa.

Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 62,5% tienen de dos a tres años en el rubro empresarial, el 75% poseen un trabajador permanente y el 100% de las Mypes se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios manifestaron que: el 100% el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias y el 100% de los créditos recibidos los invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 100,0% recibieron una capacitación en los dos últimos años; el 100,0% especificaron el tipo de capacitación; del 62,5% su personal no recibió capacitación y el 100% consideran a la capacitación como una inversión.

Concluye Arias, respecto a la rentabilidad: El 62,5% no precisan si el financiamiento mejoró o no la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Ahora veamos, Aguilar (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de Trujillo, 2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas de Trujillo, 2013. La investigación fue de diseño no experimental, transeccional y descriptiva, para llevarla a cabo, se escogió en forma dirigida una muestra de 37 MYPEs, de una población de 370, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados; Respecto a los empresarios y las Mypes: Del 100% de los empresarios encuestados: el 64.9% son del sexo femenino y el 75.7% tiene grado de instrucción superior no universitario completa.

Agrega Aguilar, el 64.9% tienen más de tres años en el rubro. Respecto al financiamiento: El 48% manifestaron que el financiamiento fue de terceros entre ellos, de laboratorios, droguerías y distribuidoras farmacéuticas. Respecto a la capacitación: El 67.6% manifestaron que su personal si recibió capacitación y el 78.4% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión.

En consecuencia Aguilar, sostiene respecto a la rentabilidad: El 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años. Finalmente, de las MYPE encuestadas, poco menos de la mitad obtiene financiamiento a través de proveedores y aproximadamente poco menos de 2/3 si capacita a su personal.

También, Urbano (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014”, cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios, rubro Boticas y Farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014. Asimismo, para llevar a cabo la investigación se utilizó un diseño no experimental – descriptivo a una población de estudio que estuvo conformada por 25 representantes legales de boticas y 5 representantes legales de farmacias de la provincia de Huaraz, además se escogió una muestra de 25 representantes de boticas y 5 representantes de farmacias, a quienes se les aplicó una encuesta con 21 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: La edad promedio con mayor frecuencia de los gerentes oscila entre los 29 a 40 años, siendo esta la más alta con un 37% del total de encuestados.

Agrega Urbano, el sexo que predomina es el femenino con un 66.7%. El grado de instrucción que predomina es el universitario con un

80 %. El crédito financiero otorgado disminuyó en el año 2014 con respecto al año 2013. La mayoría de los gerentes recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito financiero. La mayoría de gerentes de las boticas y farmacias creen que las políticas de atención de créditos sí incrementa la rentabilidad de sus empresas. Por todo lo realizado en la investigación Urbano concluye, que se logró identificar las principales características de los gerentes, principales características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE de boticas y farmacias.

2.1.4 Regional

Más aún, Najjar (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables en el distrito de Manantay, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Najjar, obtuvo los siguientes resultados: El 67% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 87% son del sexo masculino; el 67% tienen grado de

instrucción universitaria completa, y el 20% tiene superior no universitaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% tienen trabajadores permanentes, el 80% tienen trabajadores eventuales; el 93% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

Concluye Najar respecto al financiamiento: El 67% autofinancia su empresa, y el 33% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades no bancarias con 33%; en el año 2016 el 46% obtuvieron crédito de Caja Maynas, Banco de Crédito y Banco Continental; el 33% fue a largo plazo (Mayor a 12 meses), los créditos recibidos el 33% fueron de S/.5,000 a S/.20,000; los créditos recibidos fueron invertido en mejoramiento y/ ampliación del local.

2.1.5 Local

Finalmente, Mideiros (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una población muestral de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las

Mypes: Los empresarios dijeron que: el 75% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 50% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 38% tienen dos años en el rubro empresarial, el 75% poseen un trabajador permanente y el 100% de las Mypes se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios manifestaron que: el 100% el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias y el 100% de los créditos recibidos los invirtieron en capital de trabajo.

Concluye Mideiros, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 63% recibieron una capacitación en los dos últimos años; el 38% no especificaron el tipo de capacitación; el 63% su personal no recibió capacitación y el 100% consideran a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 63% no precisan si el financiamiento mejoró o no la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Respecto a la literatura del financiamiento citamos a Sebastián (2011a), en “Asimetrías informáticas entre los bancos comerciales y las empresas”, nos indica en sus teorías que, la temática del financiamiento bancario de empresas representa un aspecto particular de esta cuestión, y puede aproximarse a través de herramientas de la teoría microeconómica,

de carácter esencialmente estático. Estas técnicas de análisis microeconómicas son plausibles de interés, especialmente cuando no se pierde de vista que se ocupan de una cuestión parcial de un problema más amplio del que no puede ni pretende rendir cuentas en su totalidad.

Agrega Sebastián, los demandantes de crédito pueden pertenecer al ámbito público (empresas públicas y los distintos niveles de la administración) y privados (personas jurídicas y personas físicas). Los oferentes de crédito son el conjunto de agentes capaz de generar depósitos en el sistema financiero, es decir son todos aquellos agentes dispuestos a entregar dinero a cambio de instrumentos financieros. Este formato deja entrever, por otra parte, la estrecha relación entre demanda de activos financieros (demanda de agregados monetarios como por ejemplo el M3) por parte de los agentes de la economía y la provisión de la masa de fondos que componen el crédito.

Como caso particular de la teoría de mercados, la demanda de crédito debe partir de la preferencia de los demandantes, dado el vector de precios de la economía. El resultado es un esquema de demanda de créditos en la economía del cual debería esperarse una relación inversa entre la cantidad de dinero que se demanda en empréstitos y su precio (medido por una tasa de interés), y probablemente una relación directa entre el monto total concedido a préstamos en el mercado y el tamaño de la economía.

Por otra parte, la oferta de crédito debería producir un esquema similar al de la oferta de cualquier otra mercancía: relación positiva entre

la cantidad total de empréstito ofertada y su precio o tasa de interés-, y relación también positiva entre aquella cantidad y el tamaño de la economía de toda empresa.

Sebastián, sostiene que la correspondencia entre la teoría en la que se basa la idea de diferenciación de empresas y el racionamiento del crédito y el estudio concreto de las unidades de producción y su financiamiento se enriquece a partir de la incorporación de las características locales. Sin pretender un desarrollo completo de estos elementos que dan complejidad adicional a la teoría, deben mencionarse algunas características importantes.

En primer lugar, debe reconocerse que ya en la aproximación al problema general del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, de la expansión de capital dominado por las empresas, intervienen elementos relacionados con la trayectoria nacional. Esta idea un tanto vaga responde a la configuración específica de la economía, que fue gestada durante años de evolución y que surge de la interacción entre varios tipos de agentes. Ello determinó, a nivel del problema general, una cierta estrategia particular de financiamiento del sistema productivo, en función a la necesidad generada por la propia empresa.

Igualmente, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento

como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las

ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el

riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Respecto a la literatura de la capacitación citamos a Pinto (2011), en “Planeación estratégica de capacitación”, sostiene que Hay muchas razones por las cuales una organización debe capacitar a su personal, pero una de las más importantes es el contexto actual, ya que vivimos en un entorno sumamente cambiante. Ante esta circunstancia, el comportamiento se modifica y nos enfrenta constantemente a situaciones de ajuste, adaptación, transformación y desarrollo y por eso es necesario estar siempre actualizado.

Por lo anterior, las organizaciones se ven obligadas a encontrar e implementar mecanismos que les garanticen resultados exitosos en este

dinámico entorno. Ninguna organización puede permanecer tal como está, ni tampoco su capital humano debe quedar rezagado y una de las formas más eficientes para que esto no suceda es capacitarlo permanentemente. Las personas son esenciales para la organización y ahora más que nunca, su importancia estratégica está en aumento, ya que todas las organizaciones compiten a través de su personal.

Más aún Pinto, nos indica que, el éxito de una organización depende cada vez más del conocimiento, habilidades y destrezas de sus trabajadores. Cuando el talento de los empleados es valioso, raro y difícil de imitar y sobre todo organizado, una institución puede alcanzar ventajas competitivas que se apoyan en las personas. Por esto la razón fundamental de por qué capacitar a los trabajadores consiste en darles los conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo. Porque las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a sus tareas diarias.

Agrega Pinto, que, no existe mejor medio que la capacitación, que también ayuda a alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración, compromiso y solidaridad en el personal de la organización. Algunos motivos concretos por los cuales se emprenden programas de capacitación son: incorporación de una tarea, cambio en la forma de realizar una tarea y discrepancia en los resultados esperados de una tarea, esto puede ser atribuido a una falla en los conocimientos o habilidades

para ejercer la tarea, así como también ingreso de nuevos trabajadores a la institución.

- **Beneficios de la capacitación:** Mejora el conocimiento de tareas, procesos y funciones en todos los niveles, mejora el clima organizacional y aumenta la satisfacción de las personas, ayuda al personal a identificarse con los objetivos de la organización, se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas, incrementa la productividad y la calidad del trabajo, se promueve la comunicación a toda la organización, permite el logro de metas individuales, ayuda en la orientación de nuevos empleados y hace viables las políticas de la organización.

- **Métodos para la detección de necesidades de capacitación en las organizaciones empresariales:**

Desde el punto de vista de los actos que participan, los métodos se pueden clasificar en:

Prescriptivos: Solo se conoce la opinión del jefe.

Participativos: Se conocen las expectativas del trabajador y la opinión del jefe.

Concluye Pinto, **Métodos para el diagnóstico de necesidades de capacitación:**

En relación con los enfoques desde los cuales se pueden investigar las necesidades de capacitación destacan:

DNC con base en problemas: Este método debe utilizarse cuando se encuentran problemas aún no resueltos. Es el método que más

resultados aporta a la capacitación en un lapso breve. A mediano plazo su aplicación debe convertirse en una práctica rutinaria para solucionar los problemas.

DNC con base en el desempeño: Es el método que se sigue en el desarrollo de un sistema. Una vez que las personas están preparadas en un puesto, se debe vigilar no solo que cumplan con sus actividades principales, sino que alcancen los objetivos establecidos. En la definición del nuevo resultado a obtener, podemos encontrar necesidades de capacitación que apoyan al personal en el cumplimiento de sus funciones.

DNC con base en multihabilidades: Se aplica cuando las instituciones han rebasado la organización tradicional por funciones y trabajan por procesos. Debe existir la definición clara de los trabajos y de los resultados grupales.

DNC con base en competencias: Se aplica cuando las instituciones han rebasado la organización tradicional por funciones y trabajan por procesos. Debe existir la definición clara de los trabajos y de los resultados grupales.

Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con

eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen. Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Respecto a la literatura de la rentabilidad Alberca (2012a), en

“Incremento de rentabilidad en la empresa”, sostiene que el análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través de la cuenta de pérdidas y ganancias, con los que precisa para poder desarrollar la actividad empresarial. Es un concepto, éste de rentabilidad, que va totalmente unido al beneficio empresarial obtenido, ya que relaciona dicho beneficio con la magnitud que directamente lo ha provocado.

A fin de determinar la rentabilidad, se trabaja tanto con el beneficio después de impuestos como, en ocasiones, con el beneficio antes de impuestos, comparándose ese beneficio, ya sea antes o ya sea después de impuestos, con una serie de magnitudes a fin de comprobar cuál ha sido y a cuánto asciende la rentabilidad empresarial.

Precisa Alberca, que la, la rentabilidad considerada como beneficio no es un elemento de la determinación de la eficiencia de la empresa, ya que se ha demostrado insuficiente. Por otra parte, la eficacia implica elegir las metas acertadas. De hecho, se afirma que la eficacia es la clave del éxito de una organización. La eficacia es el grado en que una organización logra ó realiza sus objetivos. Es más, desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Concluye Alberca, la rentabilidad se caracteriza en la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se

considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

Igualmente, Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde

una triple funcionalidad.

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

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

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que

son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2014), en “Conceptos sobre financiamiento”, define al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de una organización.

Concluye el FMI, el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (p. 149).

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Al respecto Amaru (2007) en “Administración para emprendedores”, precisa la capacitación es la principal receta del éxito, ofrece a los miembros de la empresa las oportunidades de adquirir, desarrollar o corregir la falta de conocimiento, habilidades y actitudes que requieren el desempeño de los cargos que ocupan. La capacitación como la acción de mejorar los conocimientos y habilidades de los recursos humanos, contribuyen a lograr las metas de las organizaciones

empresariales. Por ello, el principal criterio para la elección de un programa de capacitación para los colaboradores de la empresa debe ser el interés de cumplimientos de metas y objetivos de la empresa.

El proceso básico de capacitación abarca el análisis de necesidades y la realización de programas de capacitación con el fin de mejorar la eficiencia y eficacia de la empresa.

Reynoso (2007), en También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

Es más Reynoso, indica que, la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Alberca (2012b), en “Incremento de rentabilidad en la empresa”, define que es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por

encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí, sino que constituye una condición importantísima para poder ampliar la productividad y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Sebastián (2011b), en “Asimetrías informáticas entre los bancos comerciales y las empresas”, precisa que las micro y pequeñas empresas, son empresas, con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MIPyMEs (acrónimo de "micro, pequeñas y medianas empresas"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

No existe una definición específica de lo que es MIPYME, sin embargo todas las definiciones tienen en cuenta al menos la variable número de trabajadores o empleo en combinación con una de dos variables adicionales: nivel de ventas y nivel de activos. Sin embargo, en la práctica limitaciones de información permiten calcular la dimensión del sector utilizando únicamente la variable de número de trabajadores.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña

empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos

ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

- **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras

y libro diario en formato simplificado.

Legado a este punto, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores

a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la

obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

Finalmente, con respecto a, la Ley General de Salud N° 26842, y según el inciso 8) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú, se dio el D.S. N° 021-2001-SA, Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos de fecha 13 de julio de año 2001. Define:

Artículo 2°, Clasificación de los establecimientos farmacéuticos en:

- a) Farmacias o boticas;
- b) Botiquines;
- c) Droguerías; y,
- d) Laboratorios farmacéuticos.

Las empresas importadoras y distribuidoras que comercialicen cualquiera de los productos a que se refiere el artículo precedente, contarán, para el efecto, con una sección droguería cuyo funcionamiento se sujeta al régimen previsto en el Título Cuarto del presente Reglamento.

Los servicios de farmacia de los establecimientos de salud de los sectores público y no público, incluyendo a los de EsSalud, las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional del Perú, se sujetan al régimen previsto para las farmacias o boticas, o para los botiquines, según corresponda.

Artículo 7°.- Las farmacias o boticas, las droguerías y las secciones droguería de las importadoras y distribuidoras, los

laboratorios farmacéuticos y los servicios de farmacia de los establecimientos de salud funcionan, según corresponda, bajo la responsabilidad de un regente o director técnico.

Para ser regente o director técnico se requiere ser profesional químico farmacéutico colegiado. En los laboratorios que se dedican exclusivamente a la fabricación de productos cosméticos, la dirección técnica podrá ser ejercida por otros profesionales de conformidad con lo que se establece en el Artículo 60° del presente Reglamento.

Los profesionales químico-farmacéuticos podrán desempeñar los cargos de regente o director técnico en más de un establecimiento, debiendo cumplir, en dicho caso, con la obligación de permanecer en el establecimiento correspondiente, con arreglo a lo dispuesto en los Artículos 21°, 52° y 60° del presente Reglamento. Los profesionales químicos farmacéuticos que laboran en el sector público sólo podrán desempeñar el cargo de regente en farmacias o boticas.

Artículo 14°.- Entiéndase por farmacia o botica, el establecimiento en el que se dispensan y expenden productos farmacéuticos, galénicos, dietético y edulcorantes, y recursos terapéuticos naturales de venta bajo receta médica y/o se preparan fórmulas magistrales y oficinales. Las farmacias o boticas podrán comercializar insumos, instrumental y equipo de uso médico-quirúrgico u odontológico, productos cosméticos y de higiene personal y productos sanitarios.

Para que el establecimiento se denomine Farmacia debe ser de propiedad de un químico farmacéutico.

Podrán, asimismo, brindar servicios complementarios y comercializar otros productos no farmacéuticos, siempre que no se ponga en riesgo la seguridad y calidad de los productos farmacéuticos y afines que comercializan. La DIGEMID elaborará un listado de productos y servicios que no podrán ser ofrecidos en farmacias o boticas.

Los establecimientos que se limiten al expendio de productos farmacéuticos comprendidos en el literal d) del Artículo 68° de la Ley General de Salud, u otros productos afines a los farmacéuticos de venta sin receta médica, autorizados para su venta en establecimientos comerciales, no requerirán de un profesional químico-farmacéutico regente, en cuyo caso estarán impedidos de hacer uso de las denominaciones "farmacia" o "botica"

Artículo 45°.- Los botiquines son establecimientos destinados al expendio y/o donación de medicamentos esenciales, productos galénicos de uso externo, recursos terapéuticos naturales e insumos de uso médico-quirúrgico correspondientes al primer nivel de atención, que se encuentren comprendidos en el listado que aprueba la DIGEMID.

Artículo 46°.- Los botiquines sólo podrán instalarse en aquellas localidades en donde no existan farmacias o boticas. Sólo los clubes de madres, los centros comunitarios, las parroquias, o entidades

privadas de asistencia social, podrán instalar botiquines aún en aquellos lugares en los que estuviere funcionando alguna farmacia o botica.

Los botiquines estarán a cargo de personal capacitado en el manejo de productos farmacéuticos. La capacitación podrá ser brindada por el establecimiento de salud del sector público más cercano o por entidades privadas.

Las personas, organizaciones o instituciones que constituyan o instalen botiquines son responsables por la capacitación del personal a cargo de dichos establecimientos.

Artículo 49°.- Droguería es el establecimiento o sección de éste, dedicado a la importación y/o comercialización al por mayor de cualquiera de los productos a que se refiere el Artículo 1° del presente Reglamento.

Artículo 59°.- Entiéndase por laboratorio farmacéutico, el establecimiento dedicado a la fabricación de productos farmacéuticos, galénicos, dietético y edulcorantes, recursos terapéuticos naturales, cosméticos, insumos o material de uso médico-quirúrgico u odontológico estériles y productos sanitarios estériles, así como al fraccionamiento, empaado y reenvase de los productos mencionados.

Estos establecimientos podrán, igualmente, fabricar materias primas que se utilicen en la industria químico-farmacéutica.

Todavía cabe señalar, a Manini (2011), en “Las oficinas farmacéuticas a propósito del D.S. N° 014-2011-SA que reglamenta

la Ley 29459 Ley de productos farmacéuticos”. Con fecha 27 de julio del presente año 2011, se publicó el Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos (D.S N° 014-2011-SA). El referido reglamento, conjuntamente con el Reglamento para el Registro, Control y Vigilancia de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (D.S N° 016-2011-SA), pone en marcha la nueva regulación que para estos productos trajo consigo la Ley N° 29459, Ley Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (en adelante la Ley); la cual dicho sea de paso fue promulgada a finales del año 2009.

Define que una Oficina Farmacéutica, es el Establecimiento Farmacéutico bajo la responsabilidad o administración de un profesional Químico Farmacéutico, en donde se dispensan y expenden al consumidor final productos farmacéuticos, dispositivos médicos (a excepción de equipos biomédicos o de tecnología controlada) y productos sanitarios.

Las Oficinas Farmacéuticas son entonces lo que conocemos como Farmacias o Boticas. Ahora bien, cabe la pregunta ¿Cuál es la diferencia entre una Farmacia y una Botica? De acuerdo a la norma, para que el establecimiento se denomine Farmacia tiene que ser propiedad de un profesional Químico Farmacéutico, siendo que las Boticas pueden ser propiedad de cualquier persona

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas
Encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo

conformada por 10 micro y pequeños empresarios de sector comercio, boticas del distrito de Campo Verde, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|--|
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | 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 |
| | | Objetivo 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 de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Solicitó 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 solicitó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Entidad que le otorgó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Tasa de interés cobrada por el crédito | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Crédito oportuno | Nominal: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito: Suficiente Insuficiente | Nominal: Si No Si No |
| | | Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|---|--|
| Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos 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 dos últimos años. | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa. | Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar |
| | | 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 Campo Verde, 2018. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos 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.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento de recolección de datos

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.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron 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).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

| TÍTULO | ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVOS | 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 Campo Verde, 2018. | FORMULACIÓN ¿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 Campo Verde, 2018? | GENERAL | Representantes legales de las micro y pequeñas empresas. | Características | Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación | Cuantitativo-Descriptivo | La población estará conformada por 10 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Cuestionario de 36 preguntas cerradas. | |
| | | ESPECÍFICOS | | | | | | | Micro y pequeñas empresas |
| | | Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056 | Número de trabajadores | DISEÑO | | | | |
| | | Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Financiamiento | Bancos | Forma de financiamiento | Entidades financieras | | | |
| | | | | Interés | Tasa de interés | | | | |
| | | | | Monto | Monto del crédito | | | | |
| | | | | Plazos | Plazo del crédito | | | | |
| | | Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | capacitación | Personal | Permanente Eventual | | | | |
| | | | | Cursos | Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación | | | | |
| | | Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Rentabilidad | Financiamiento | Mejora rentabilidad | | | | |
| | | | | Capacitación | Mejora rentabilidad | | | | |
| | | Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | | Tipos | Económica Financiera | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | TÉCNICA | Encuesta | | |
| | | | | | | | | | |

3.8 Principios Éticos

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía. Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad. Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser

advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia. Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia

manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

4. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------|------------|------------|
| Válidos | | |
| 31 a 40 años | 6 | 60,0 |
| 41 a 50 años | 3 | 30,0 |
| 51 a más años | 1 | 10,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

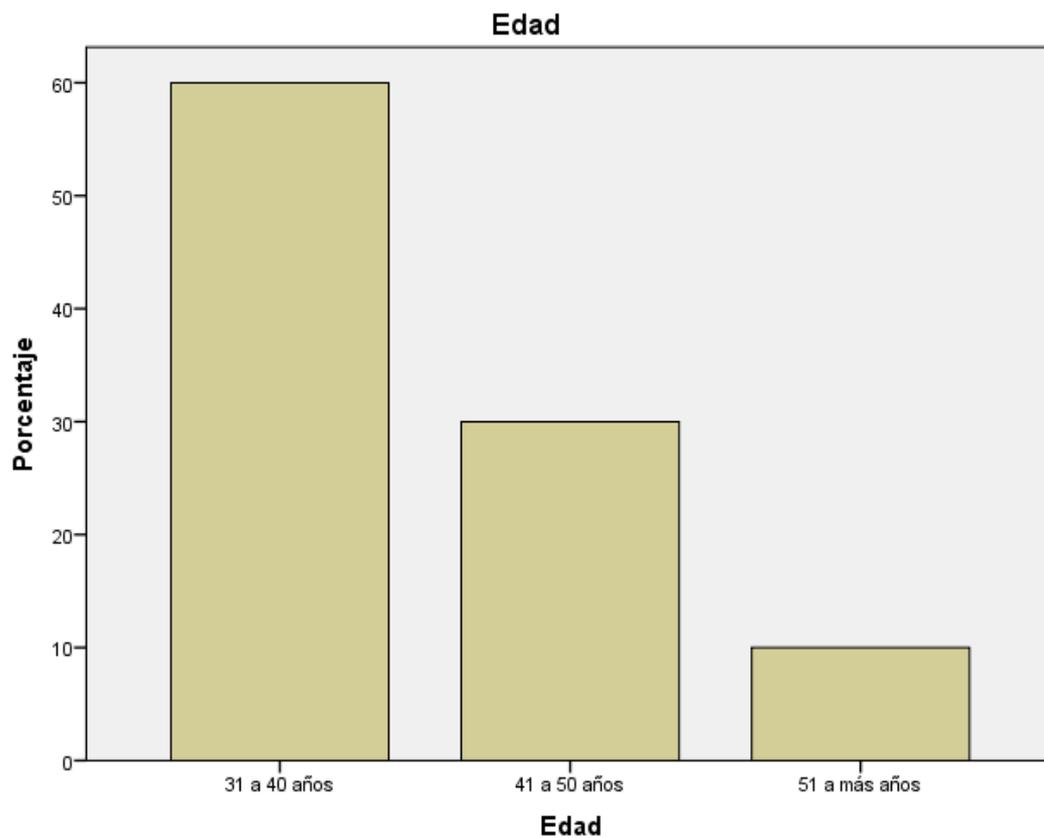


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Masculino | 3 | 30,0 |
| | Femenino | 7 | 70,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

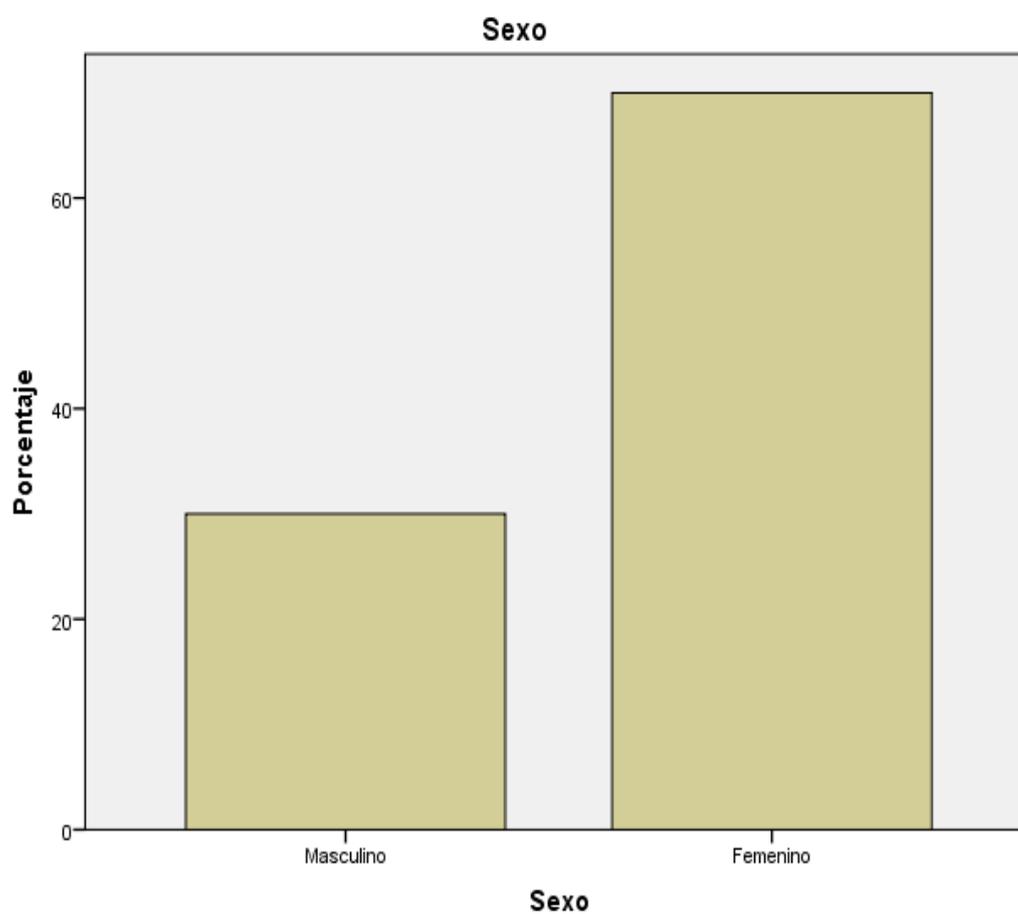


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Superior universitaria completa | 7 | 70,0 |
| | Superior no universitaria completa | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

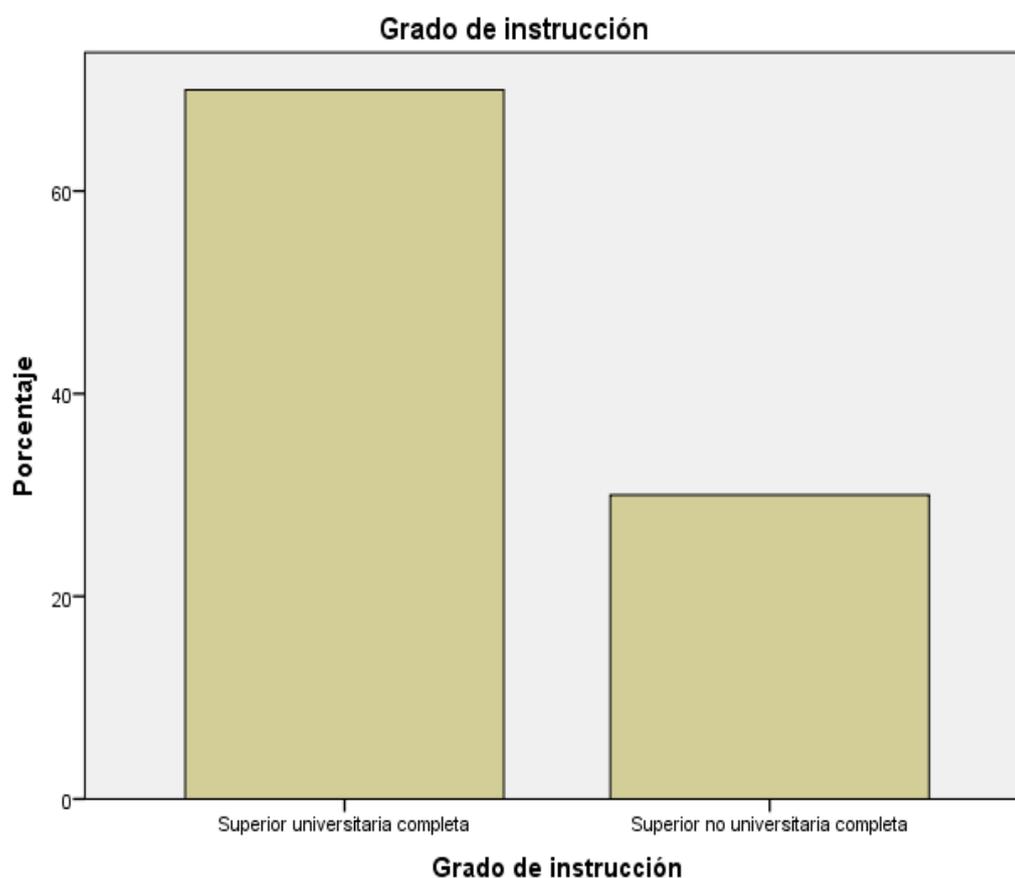


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------|------------|------------|
| Válidos | Soltero | 5 | 50,0 |
| | Casado | 3 | 30,0 |
| | Conviviente | 2 | 20,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

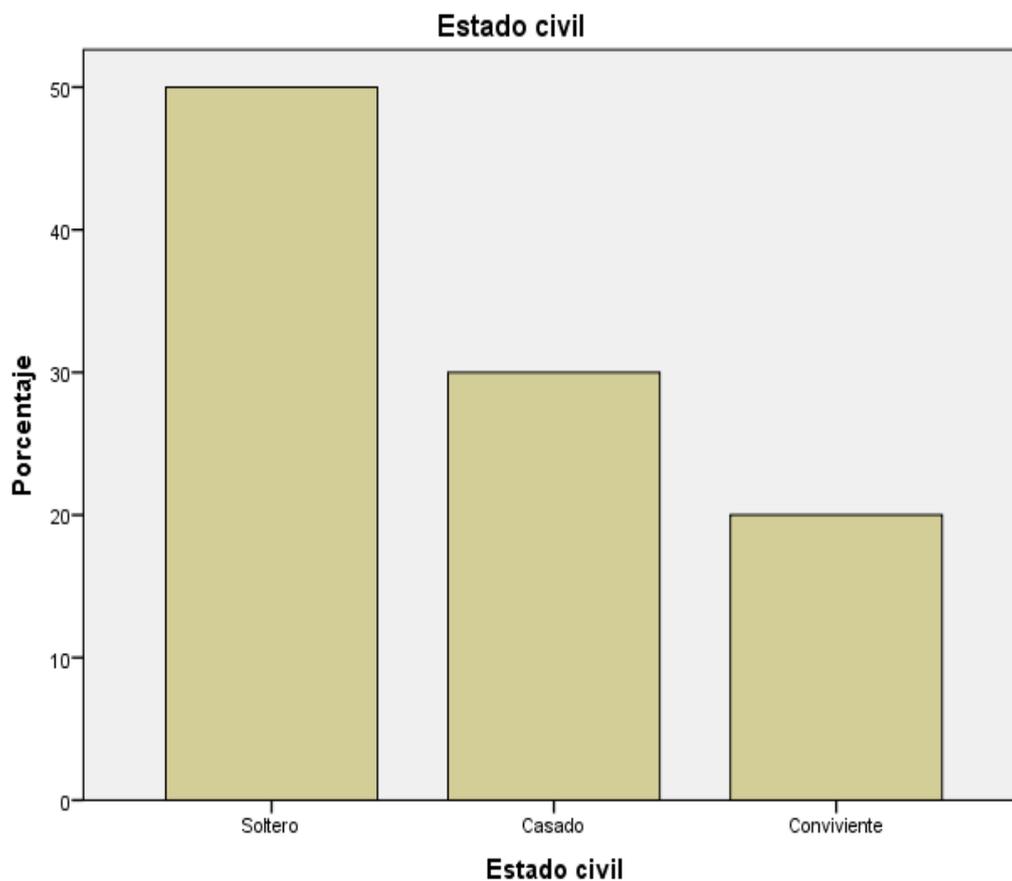


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Obstetricia | 2 | 20,0 |
| Válidos Enfermería | 8 | 80,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

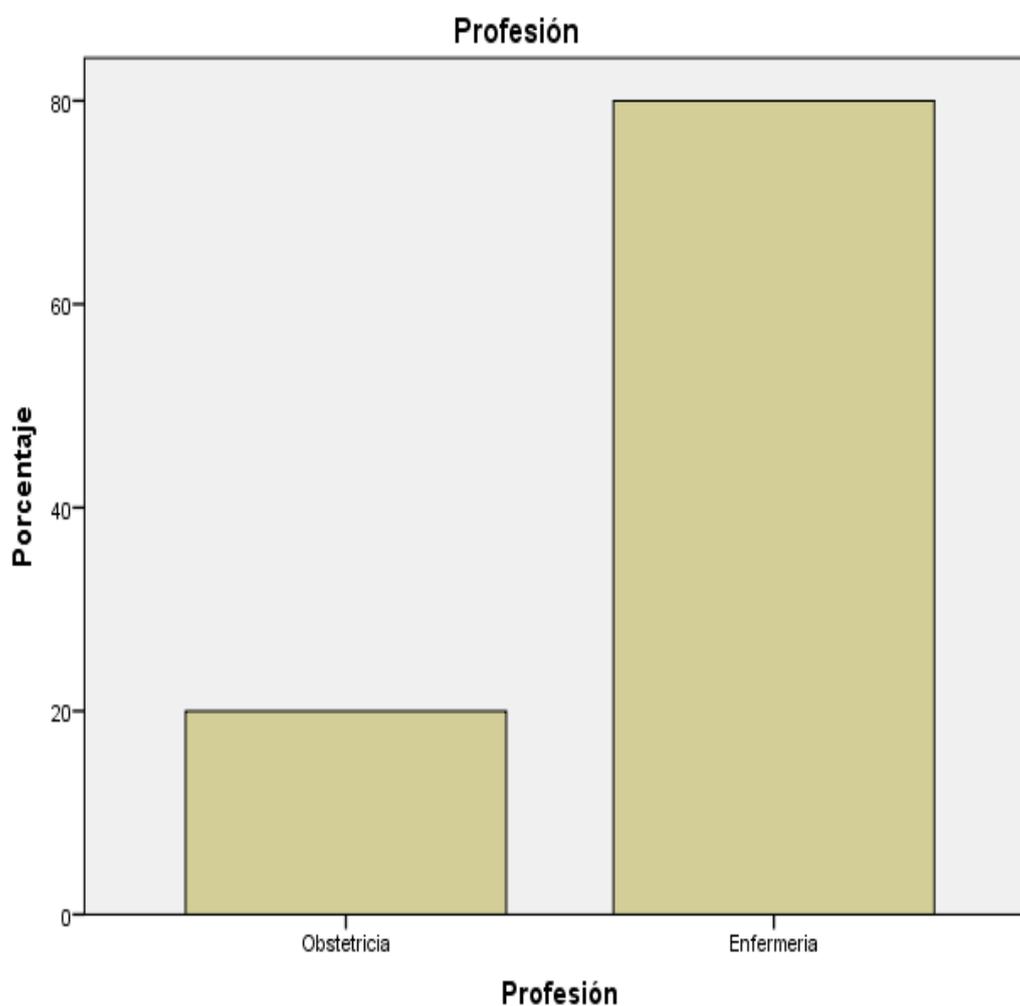


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Obstetra | 2 | 20,0 |
| | Enfermero | 8 | 80,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

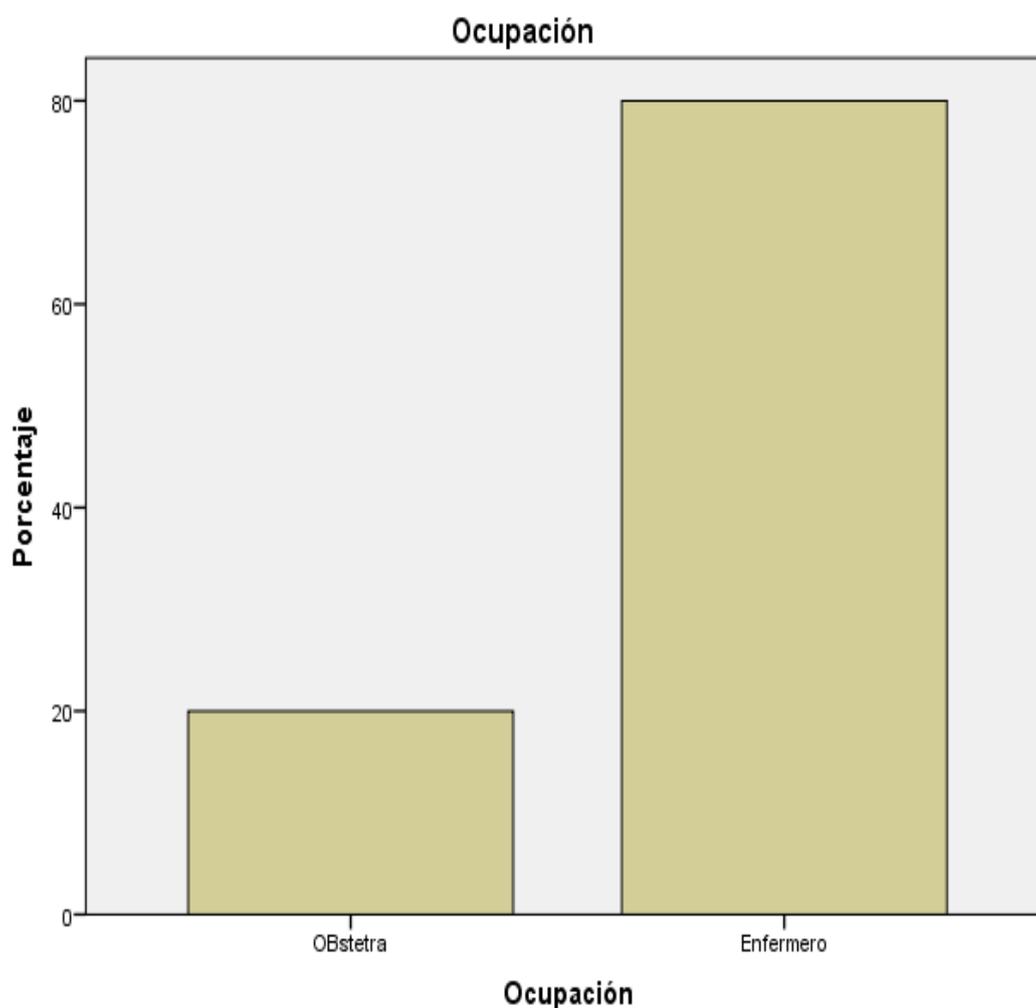


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------|------------|------------|
| Válidos | | |
| 1 a 4 años | 7 | 70,0 |
| 5 a 8 años | 1 | 10,0 |
| 9 a 12 años | 1 | 10,0 |
| 13 a más años | 1 | 10,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

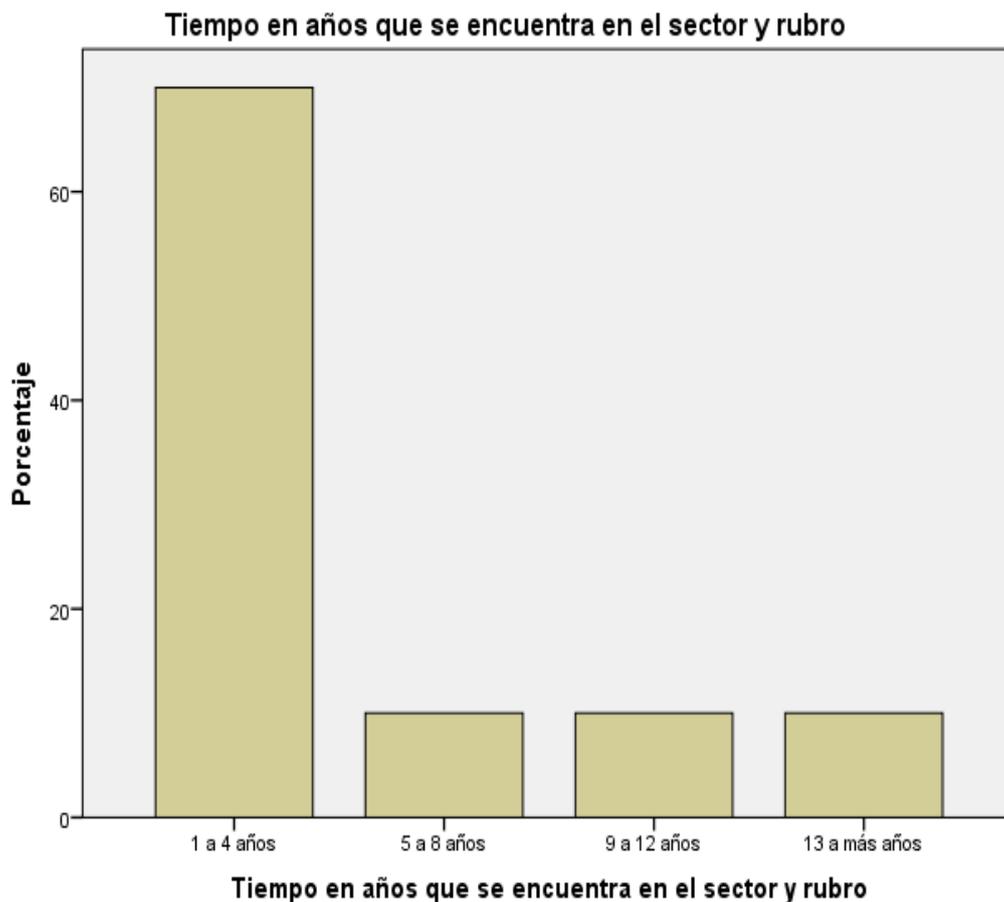


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|------------|------------|
| Válidos Formal | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

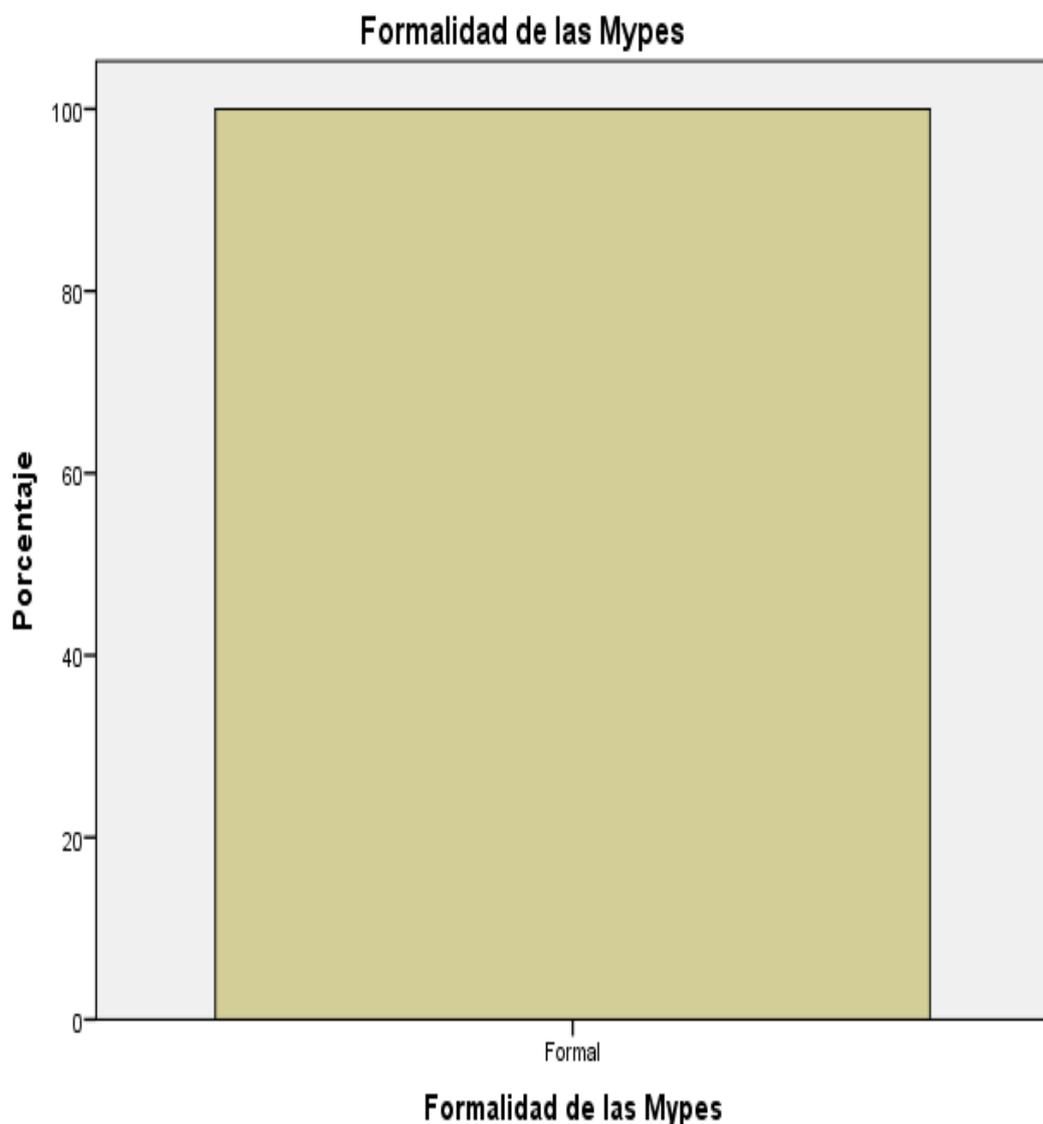


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Válidos | | |
| 0 | 3 | 30,0 |
| 1 | 4 | 40,0 |
| 2 | 3 | 30,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

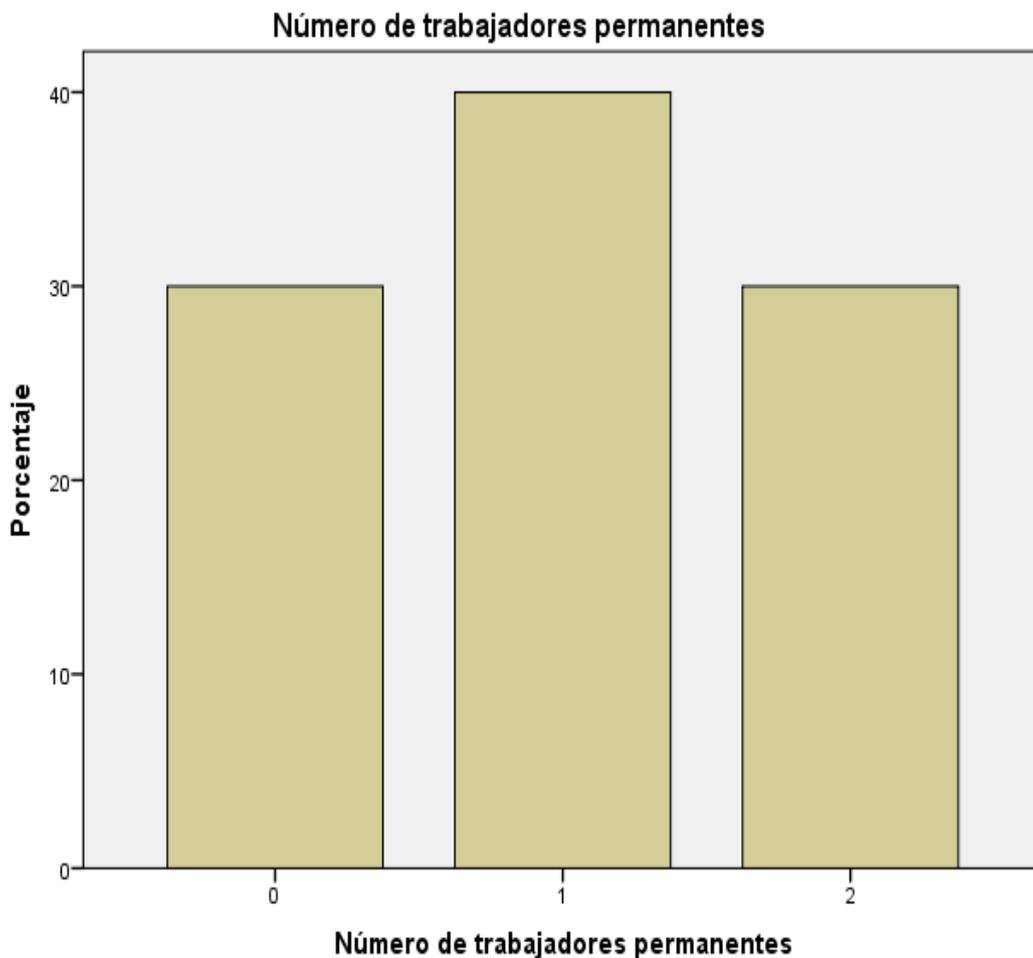


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | 0 | 8 | 80,0 |
| | 1 a 2 | 2 | 20,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

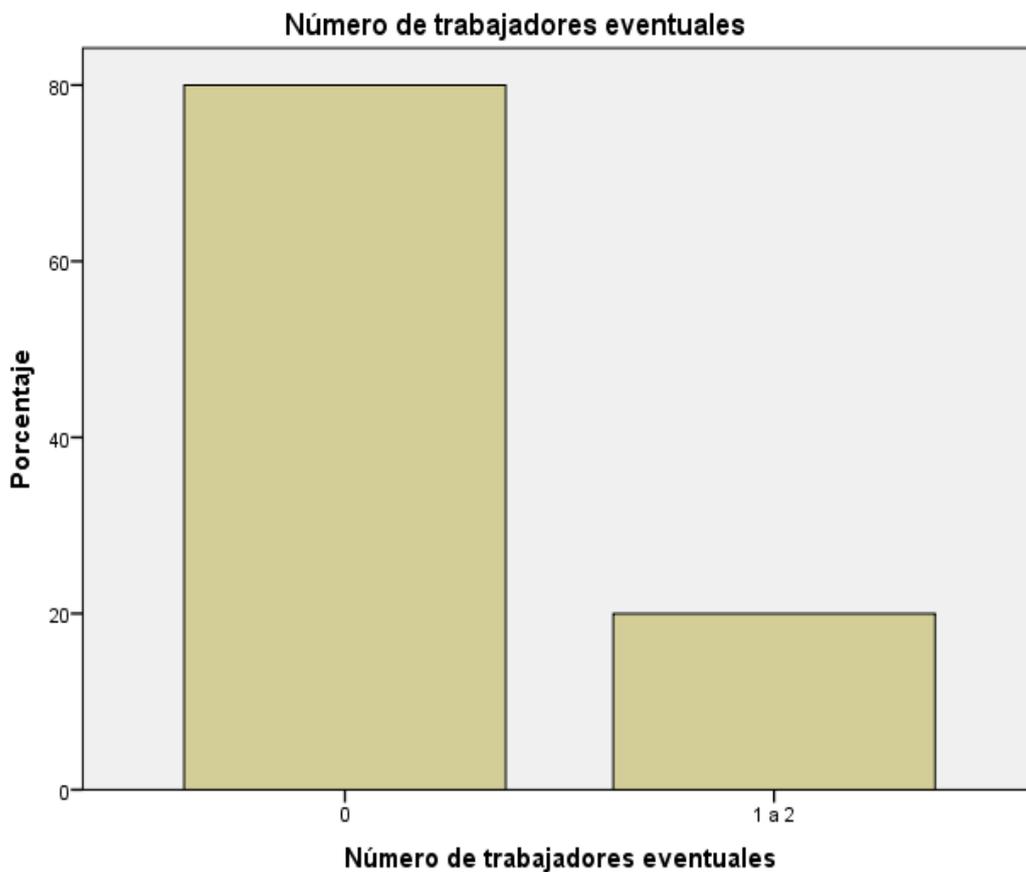


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------|------------|
| Válidos Obtener ganancia | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

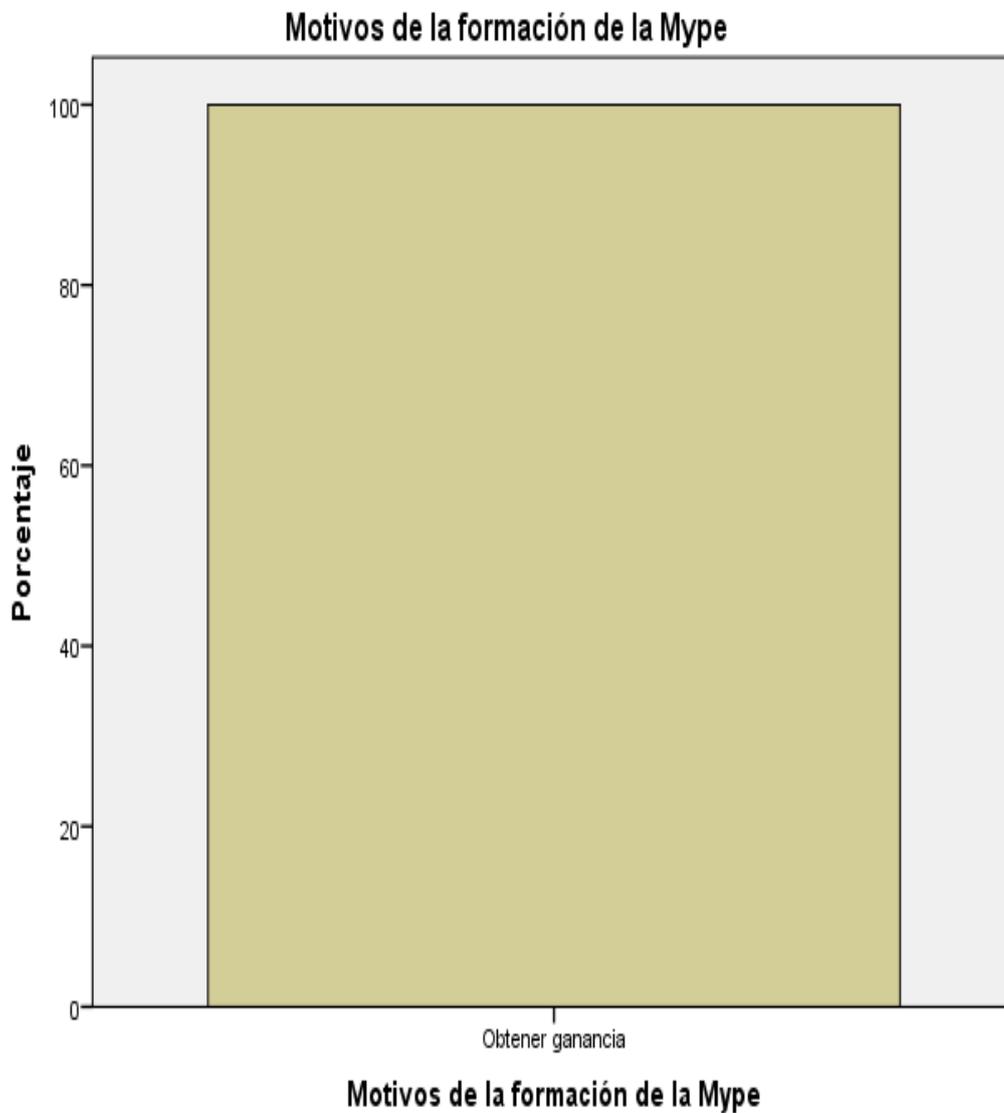


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Financiamiento propio (Autofinanciamiento) | 3 | 30,0 |
| Válidos Financiamiento de terceros | 7 | 70,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

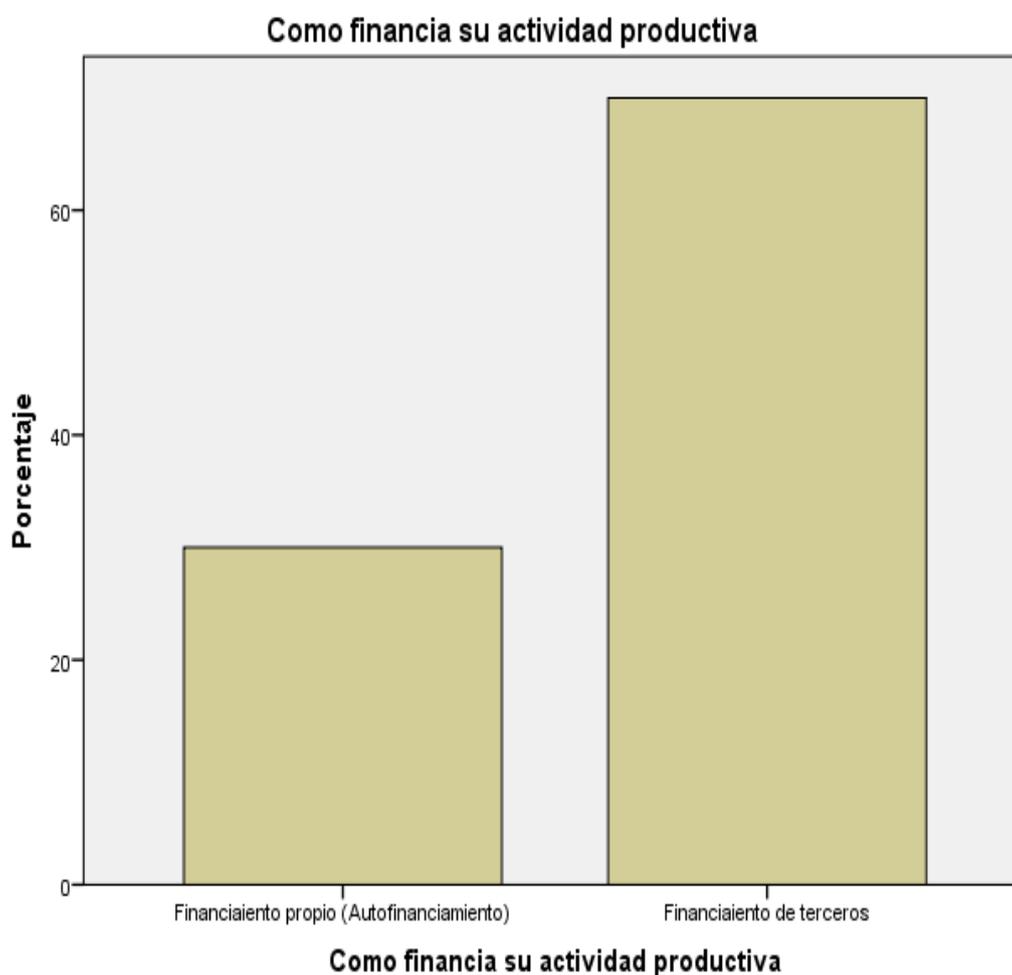


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|--------------|
| Válidos | Otros | 6 | 60,0 |
| | Banco de crédito (BCP) | 1 | 10,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

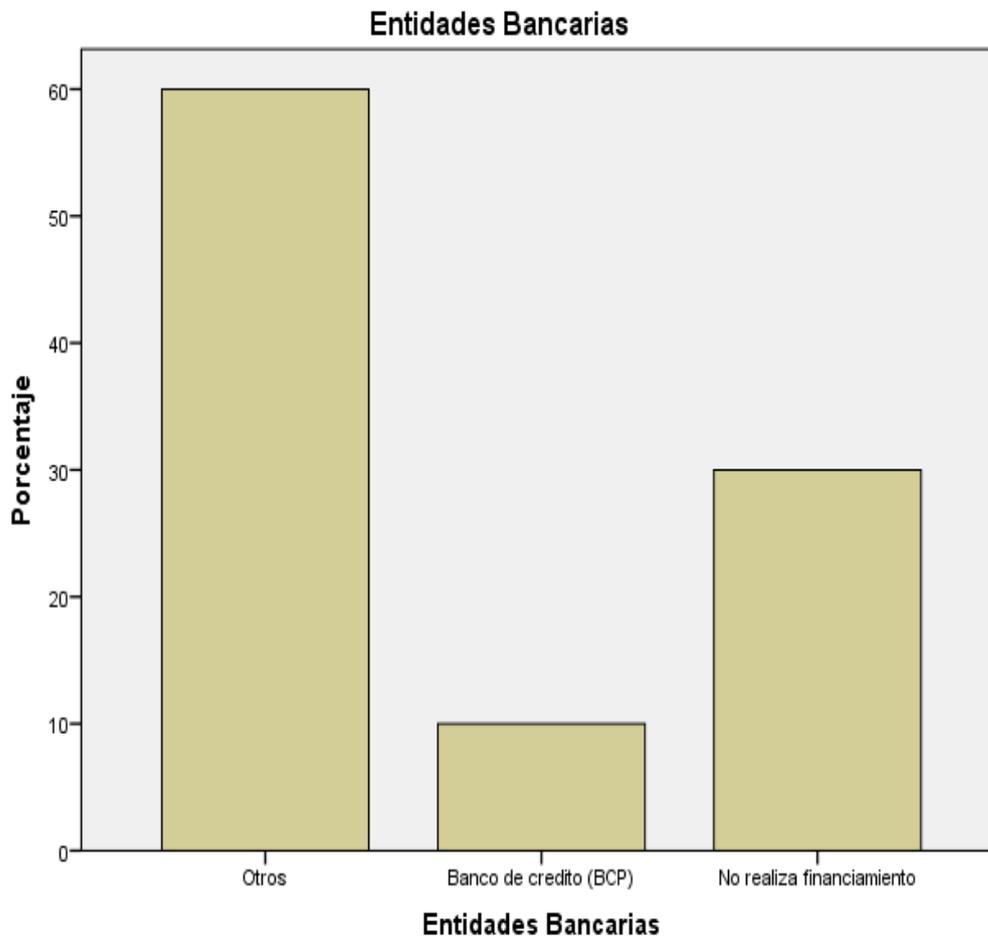


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje | |
|---------|---------------------------|------------|-------|
| Válidos | Desconoce | 1 | 10,0 |
| | Otros | 6 | 60,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

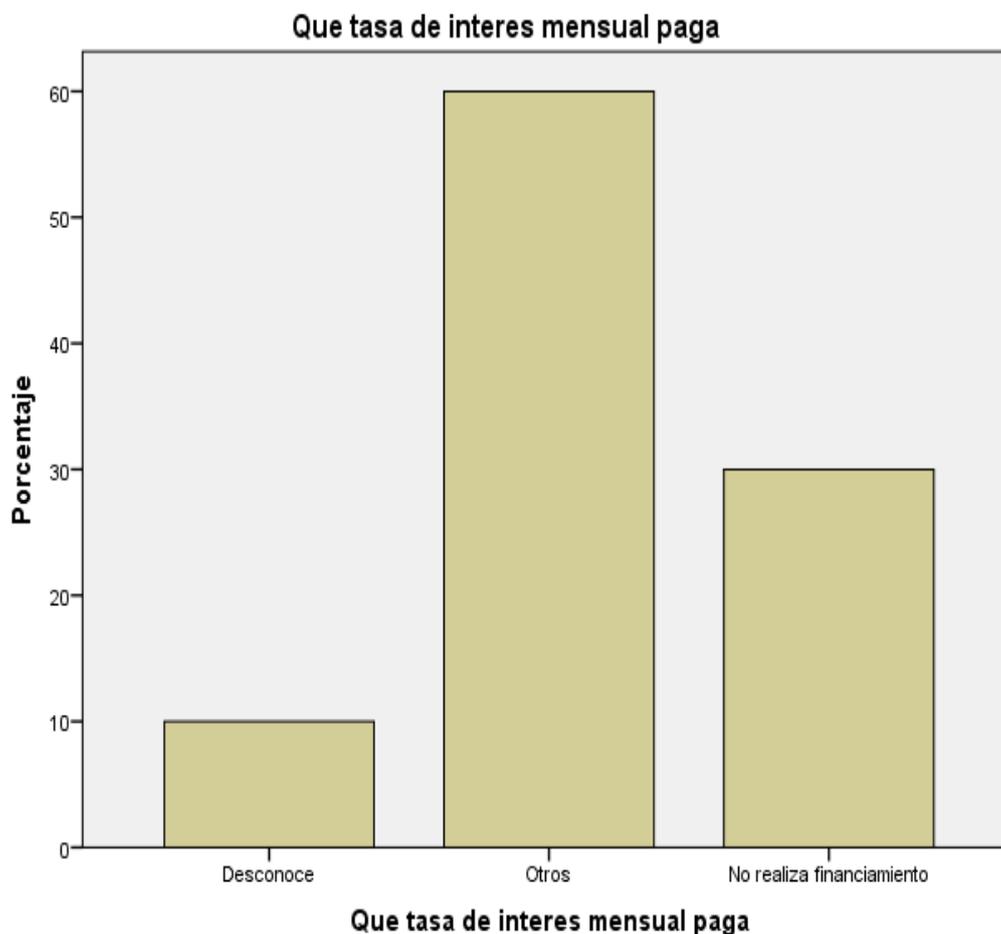


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

**ENTIDADES NO FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.**

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | Confianza | 2 | 20,0 |
| | Caja Piura | 1 | 10,0 |
| | Proveedores | 1 | 10,0 |
| | Otros | 3 | 30,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

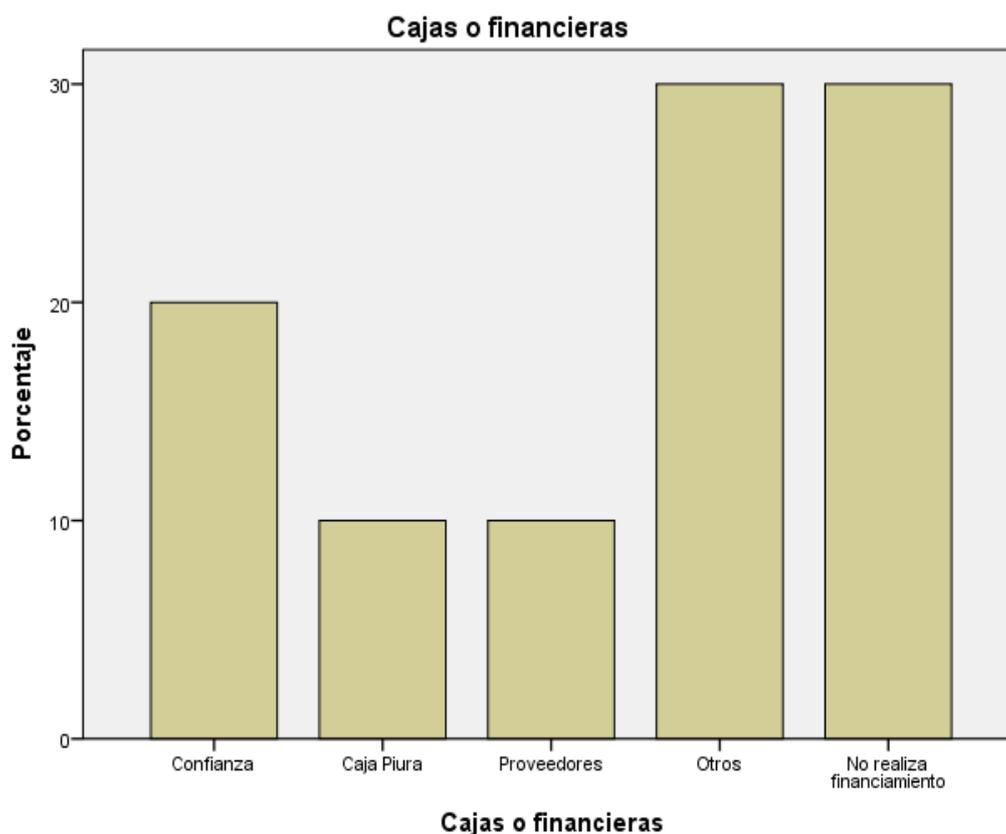


FIGURA N° 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO FINANCIERAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|--------------|
| Válidos | Desconoce | 4 | 40,0 |
| | Otros | 3 | 30,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

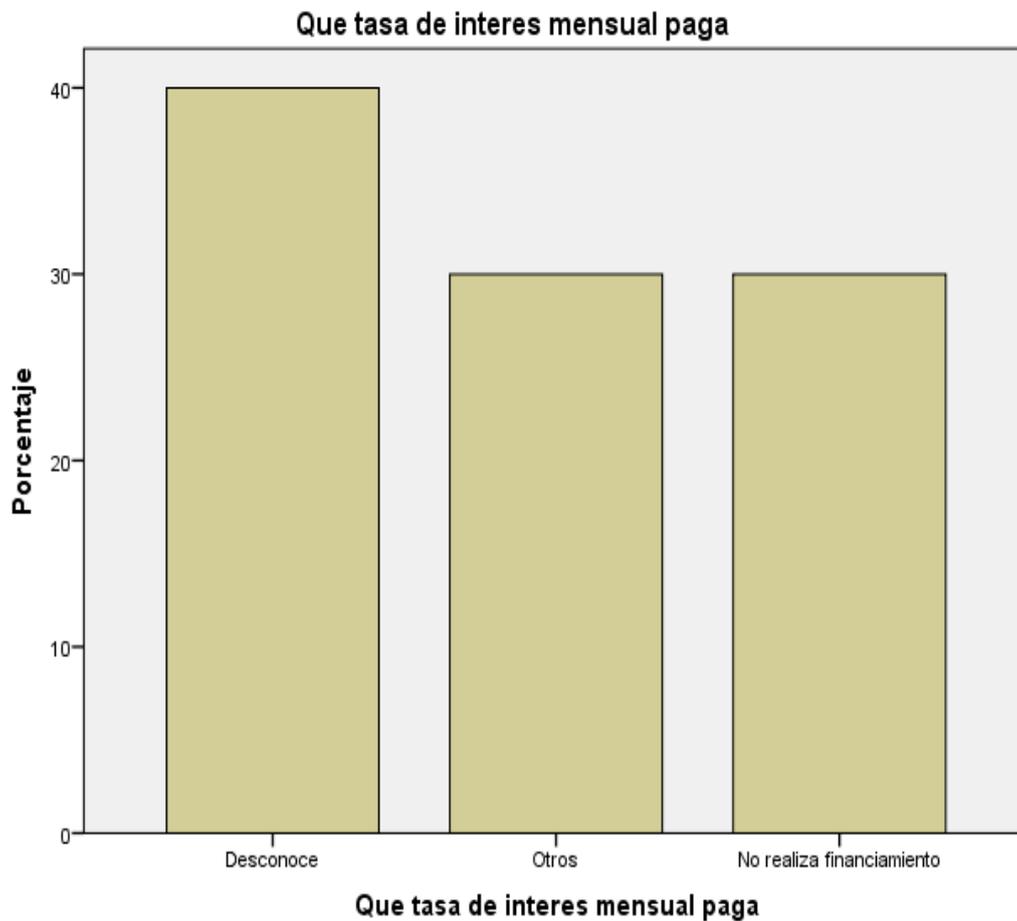


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | Prestamistas o usureros | 2 | 20,0 |
| | Otros | 5 | 50,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

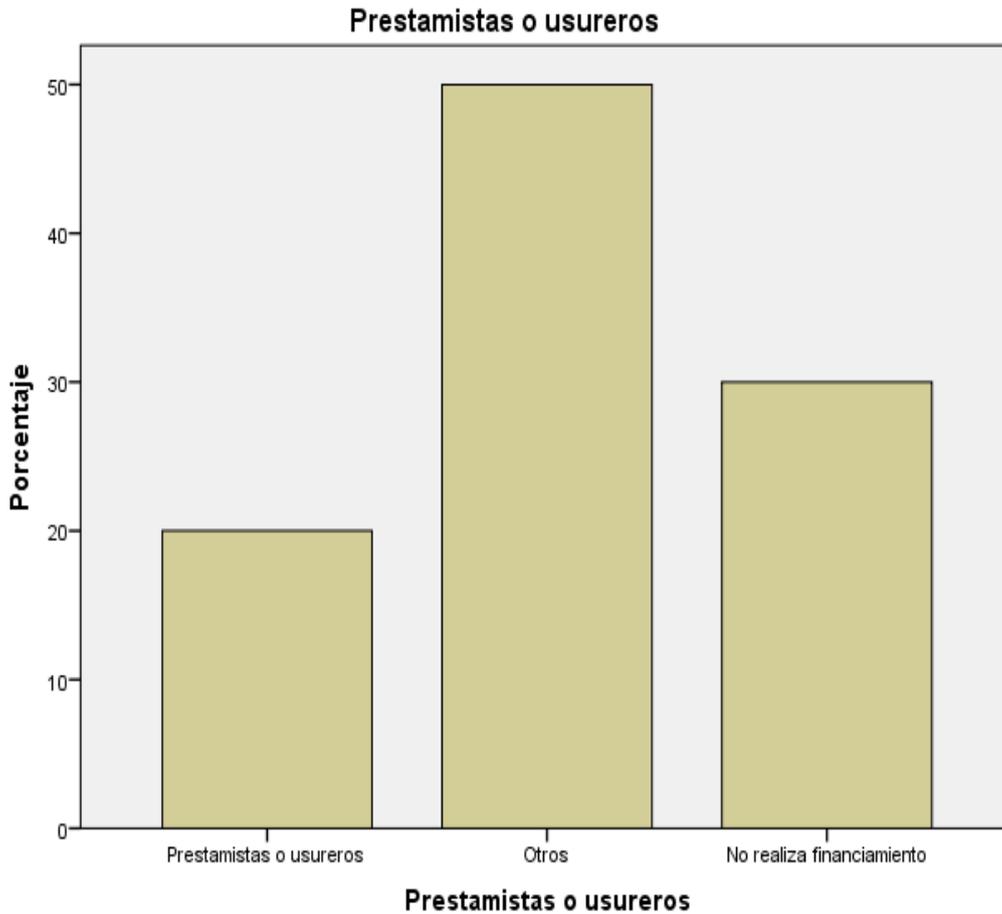


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | 15 al 20% | 2 | 20,0 |
| | Otros | 5 | 50,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

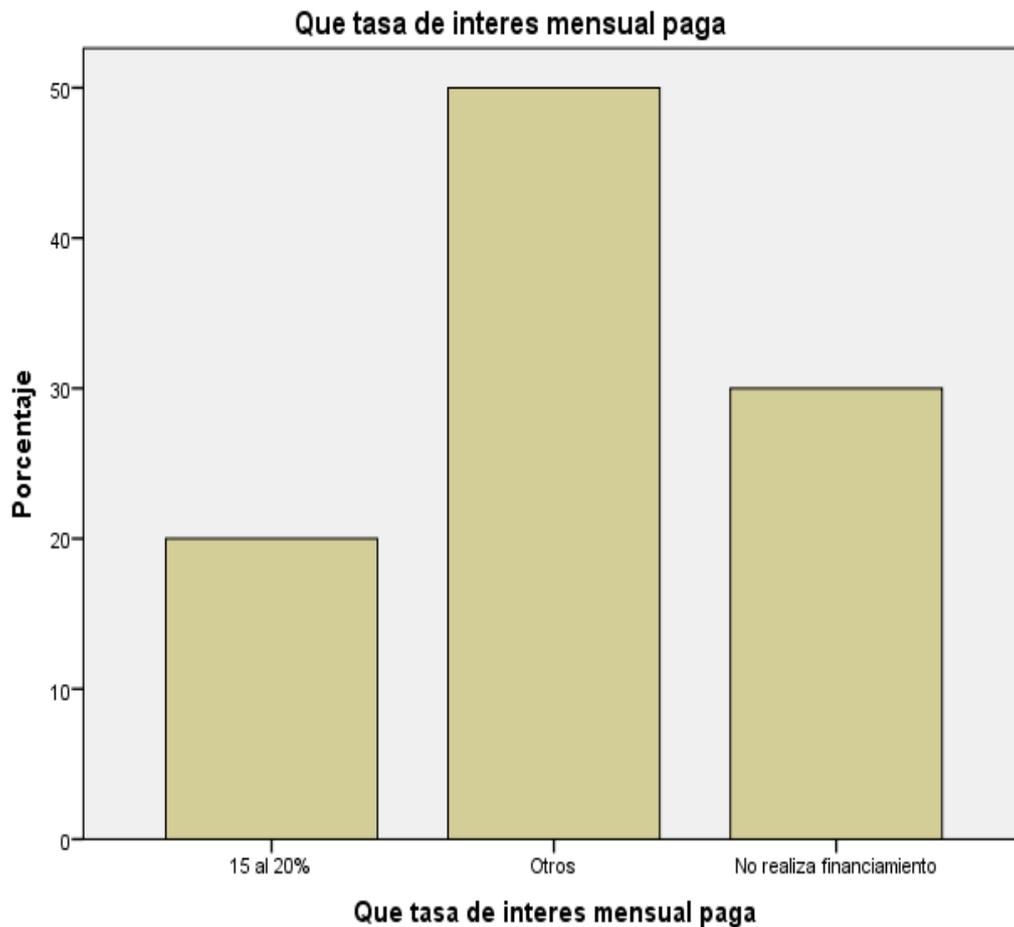


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS ENTIDADES QUE RECIBE FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------|------------|------------|
| Válidos | Ninguna | 20 | 100,0 |

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

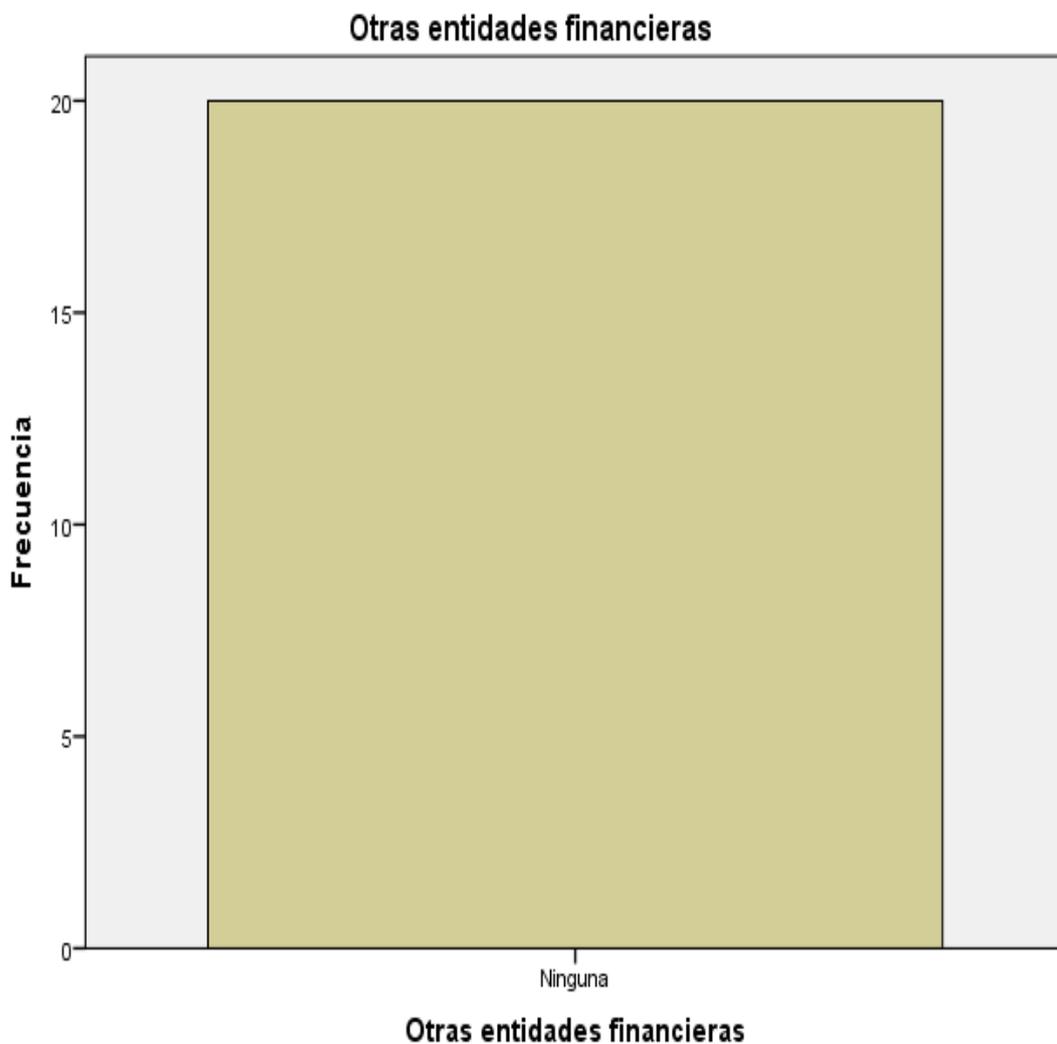


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|------------|------------|
| Entidades Bancarias | 1 | 10,0 |
| Entidades no bancarias | 4 | 40,0 |
| Válidos Prestamistas o usureros | 2 | 20,0 |
| No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito

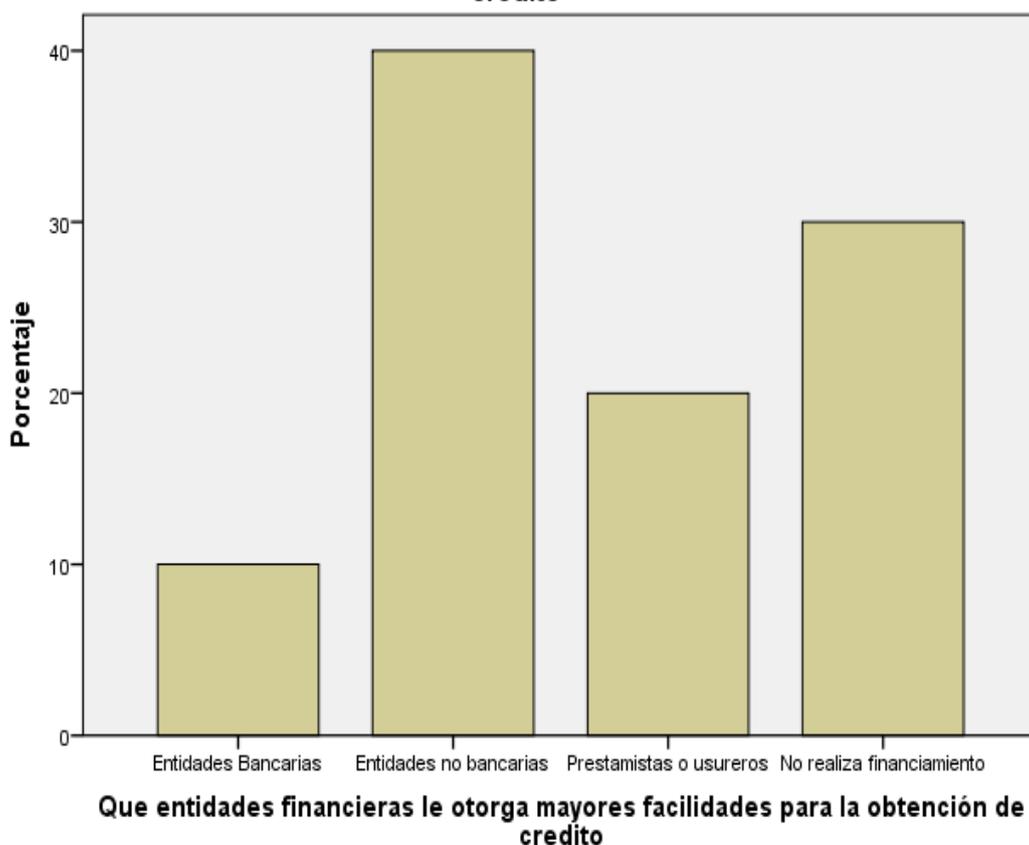


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO
VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | Si | 6 | 60,0 |
| | No | 1 | 10,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

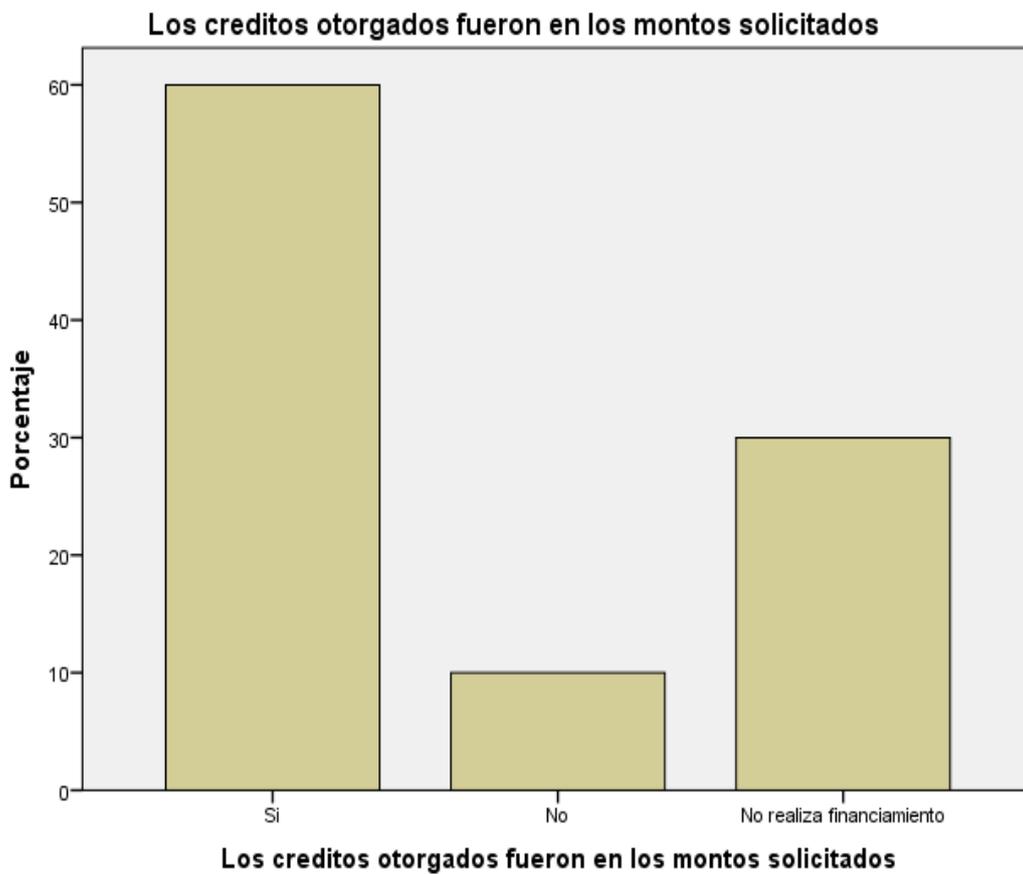


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------|------------|
| Válidos | 1000 a 20 000 nuevos soles | 5 |
| | 21 000 a 50 000 nuevos soles | 2 |
| | No realiza financiamiento | 3 |
| | Total | 10 |
| | | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

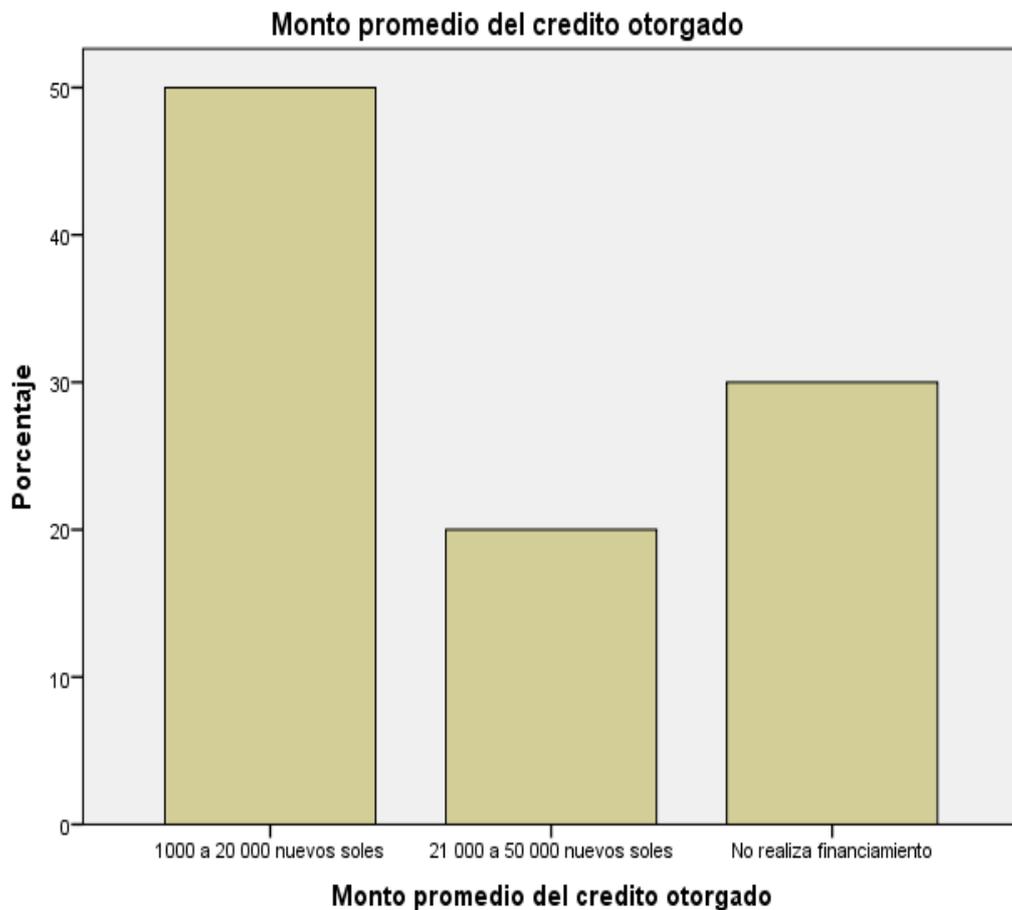


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | Corto Plazo | 4 | 40,0 |
| | Largo Pazo | 3 | 30,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

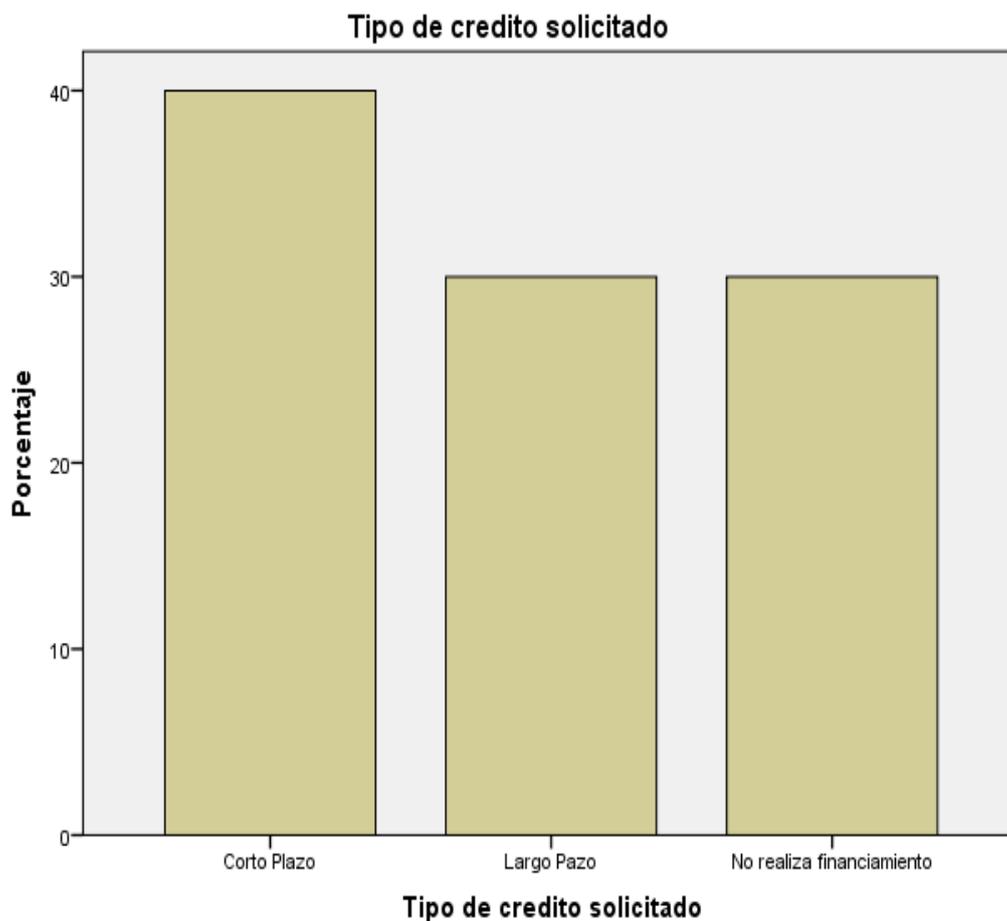


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Mejoramiento y/o ampliación del local | 3 | 30,0 |
| | Activos fijos | 3 | 30,0 |
| | Otros | 1 | 10,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

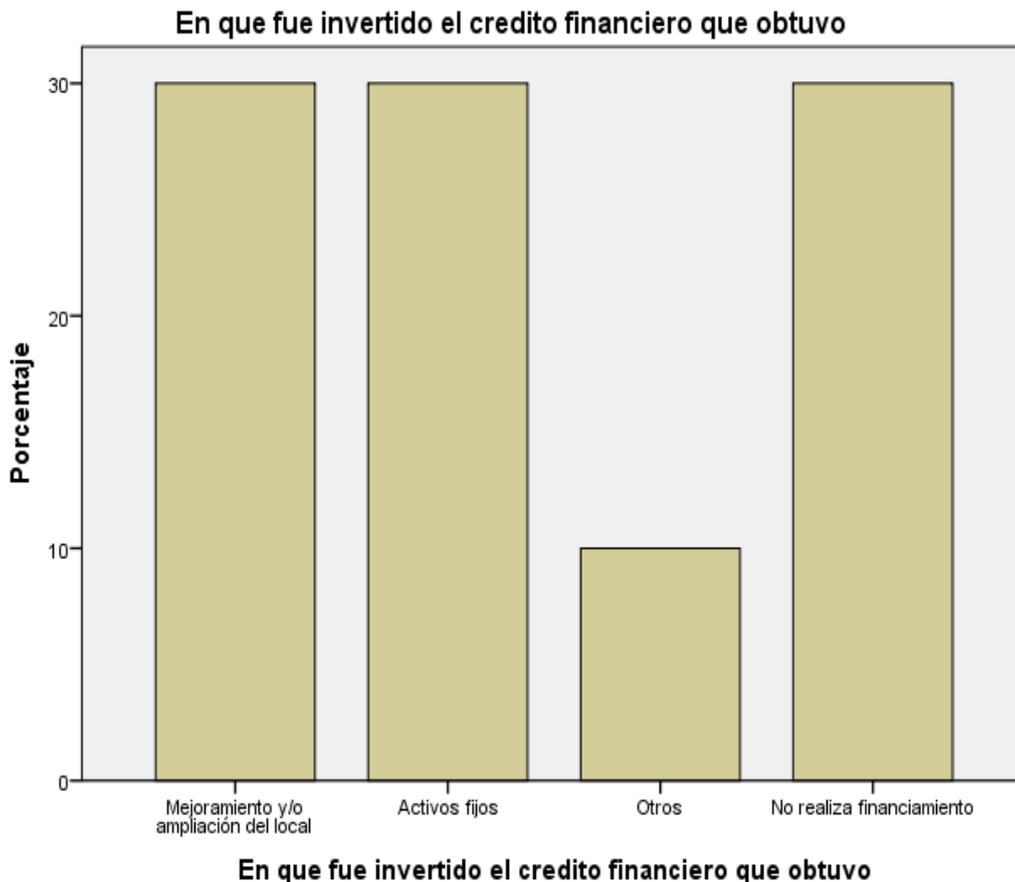


FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | No | 7 | 70,0 |
| | No realiza financiamiento | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

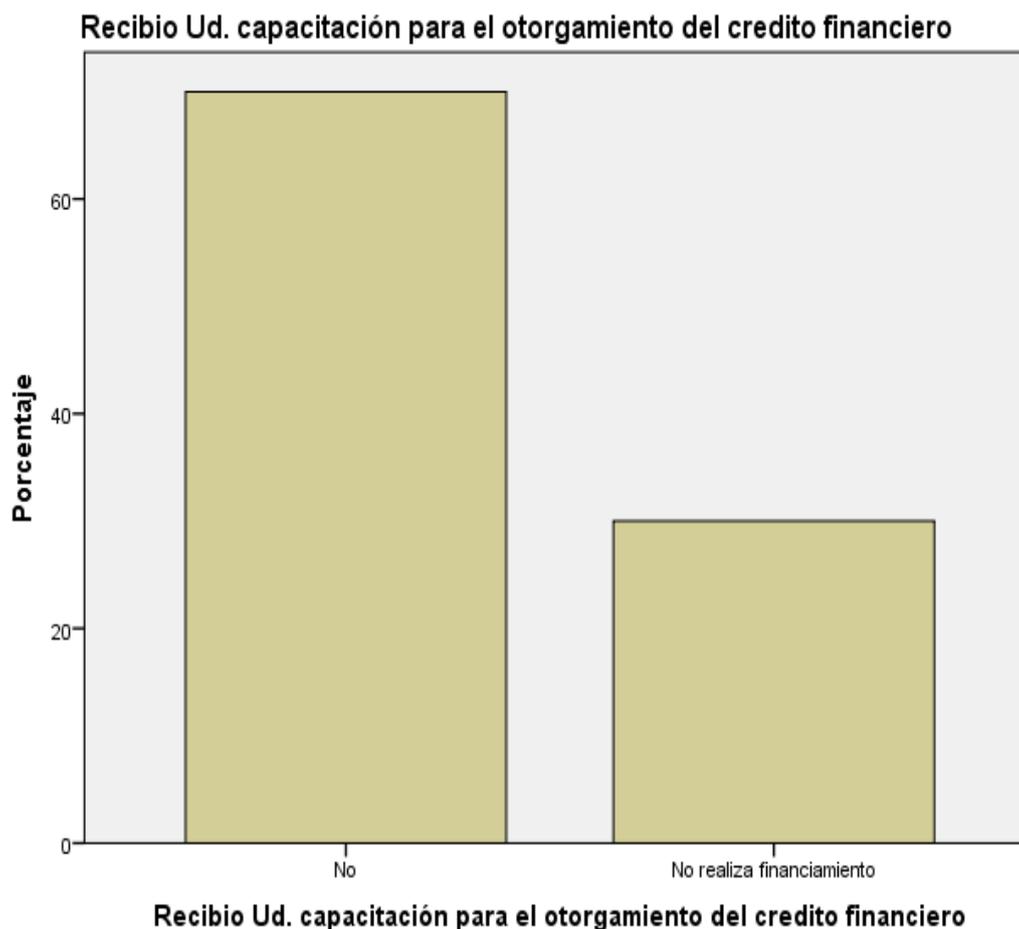


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL
ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válidos 0 | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

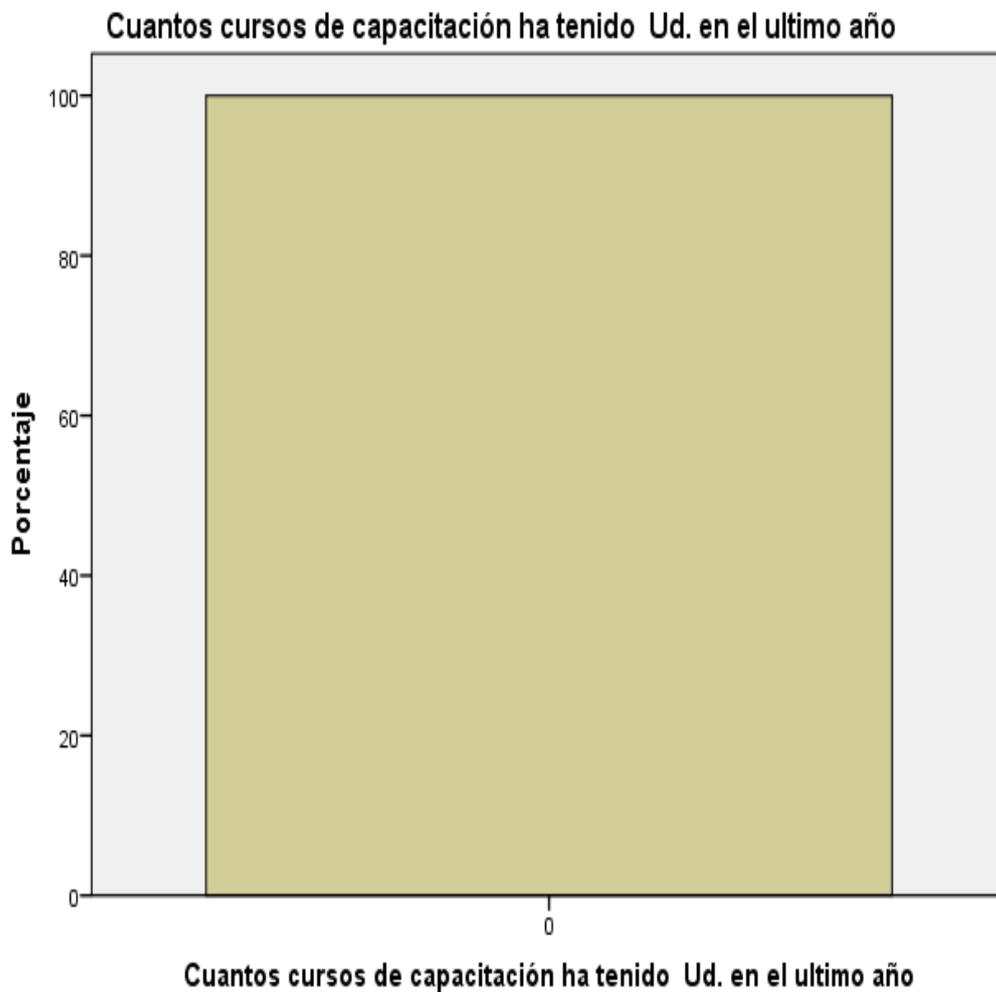


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------------------|------------|------------|
| Válidos | No realizo capacitación | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

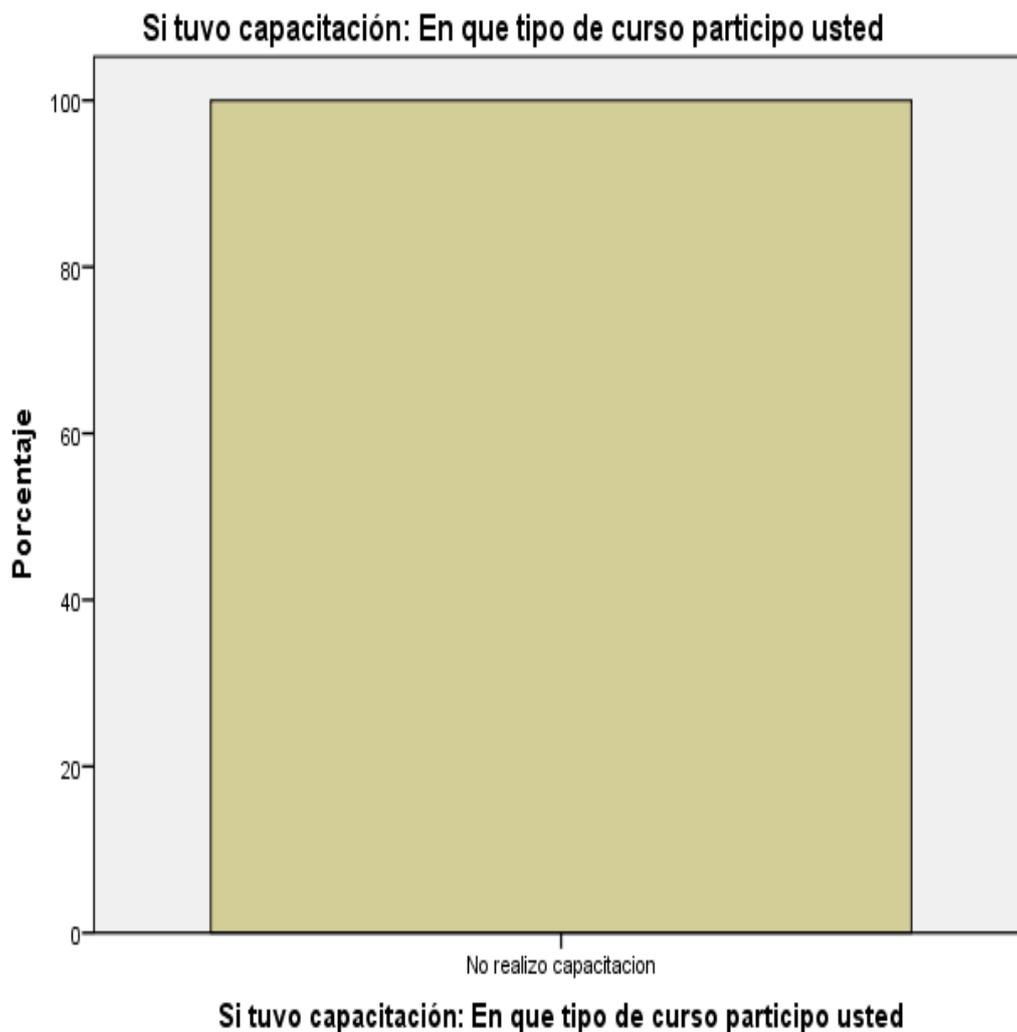


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | No | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

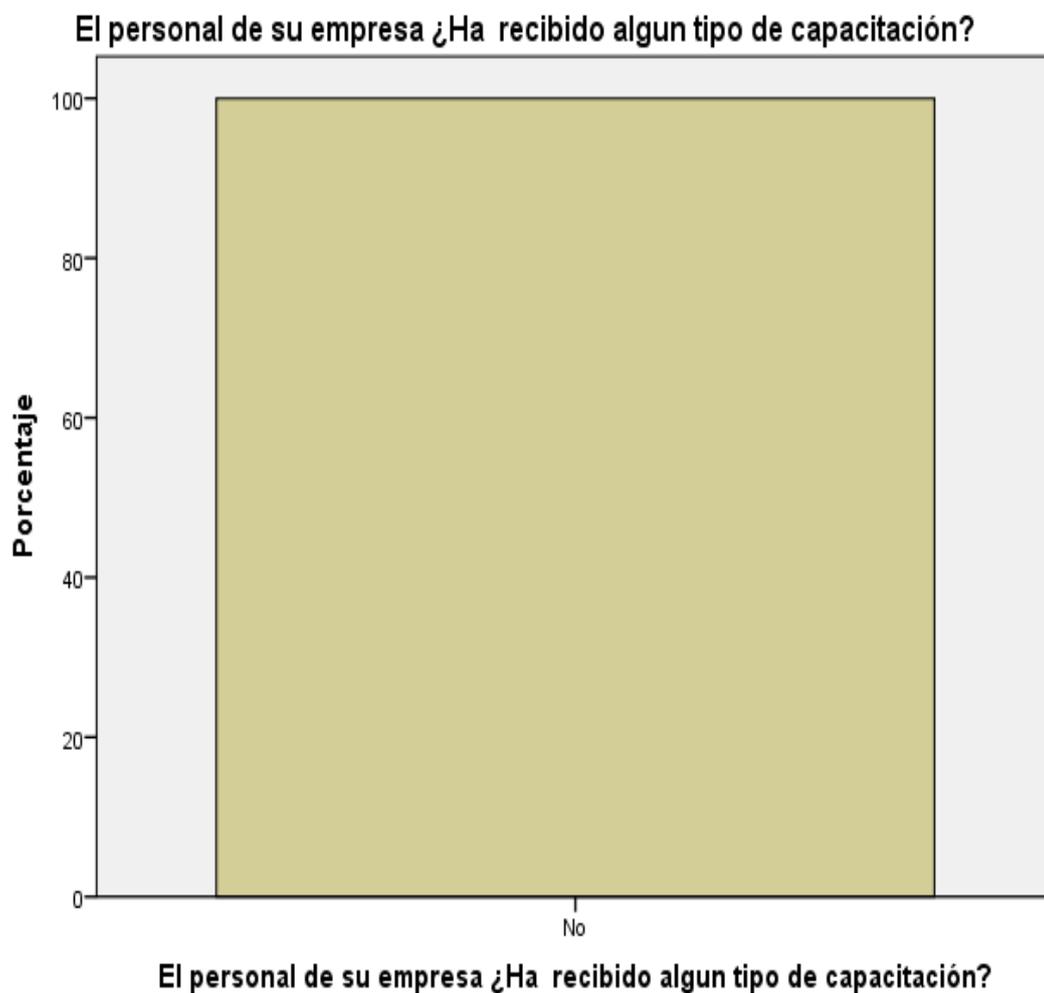


FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------------|------------|------------|
| Válidos No realizo capacitación | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

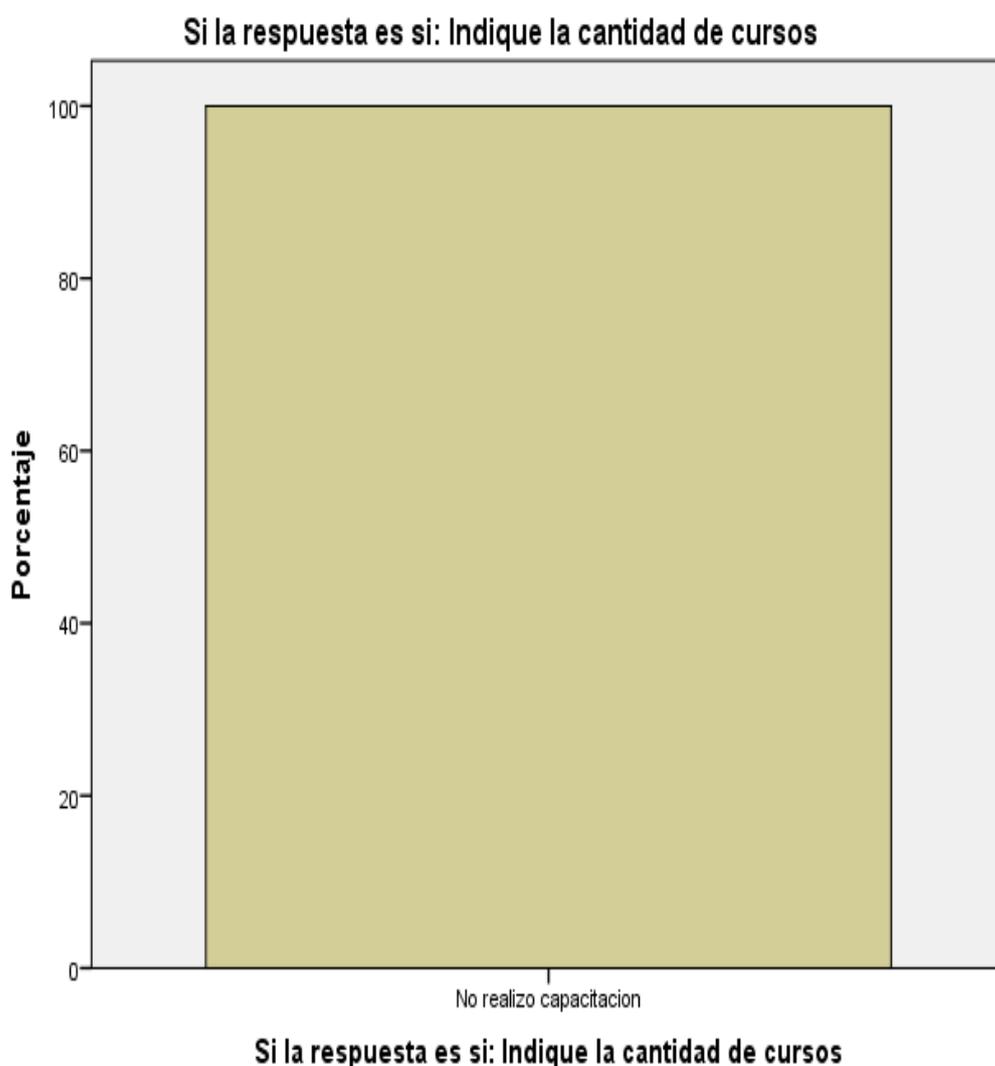


FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 8 | 80,0 |
| | No | 2 | 20,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

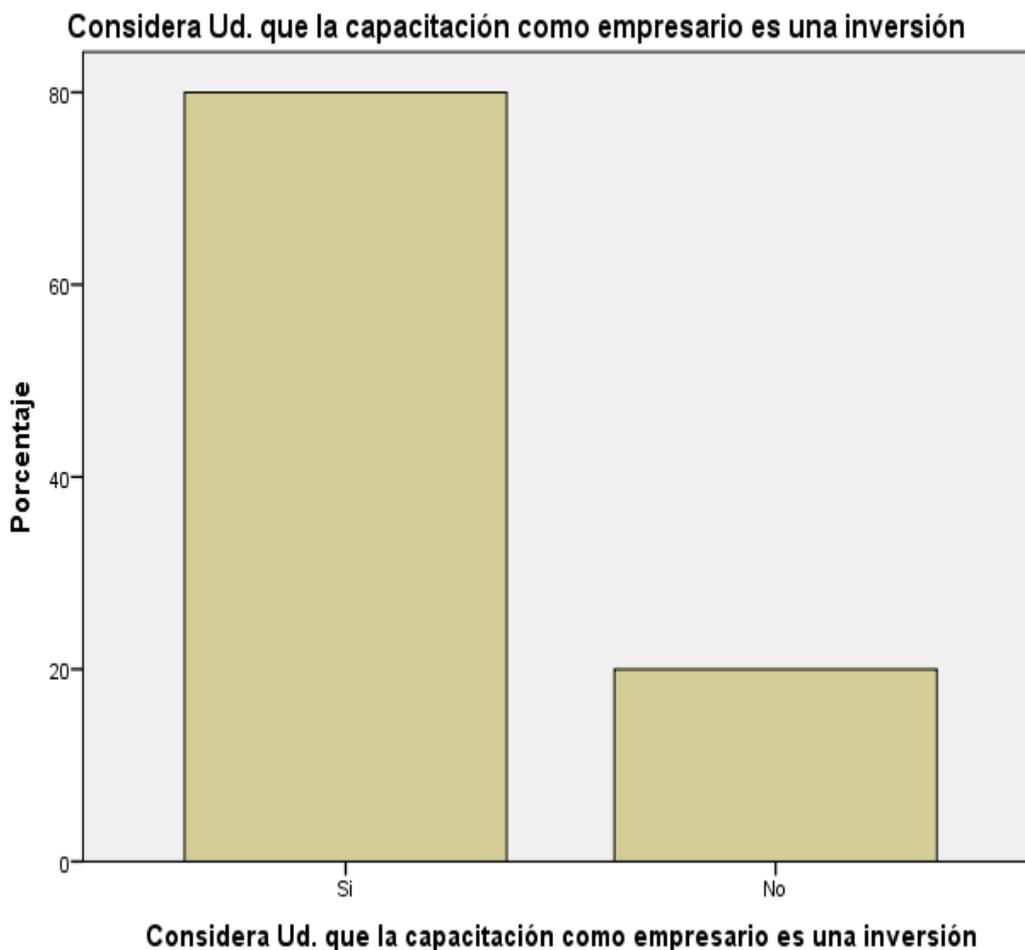


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 7 | 70,0 |
| | No | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

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

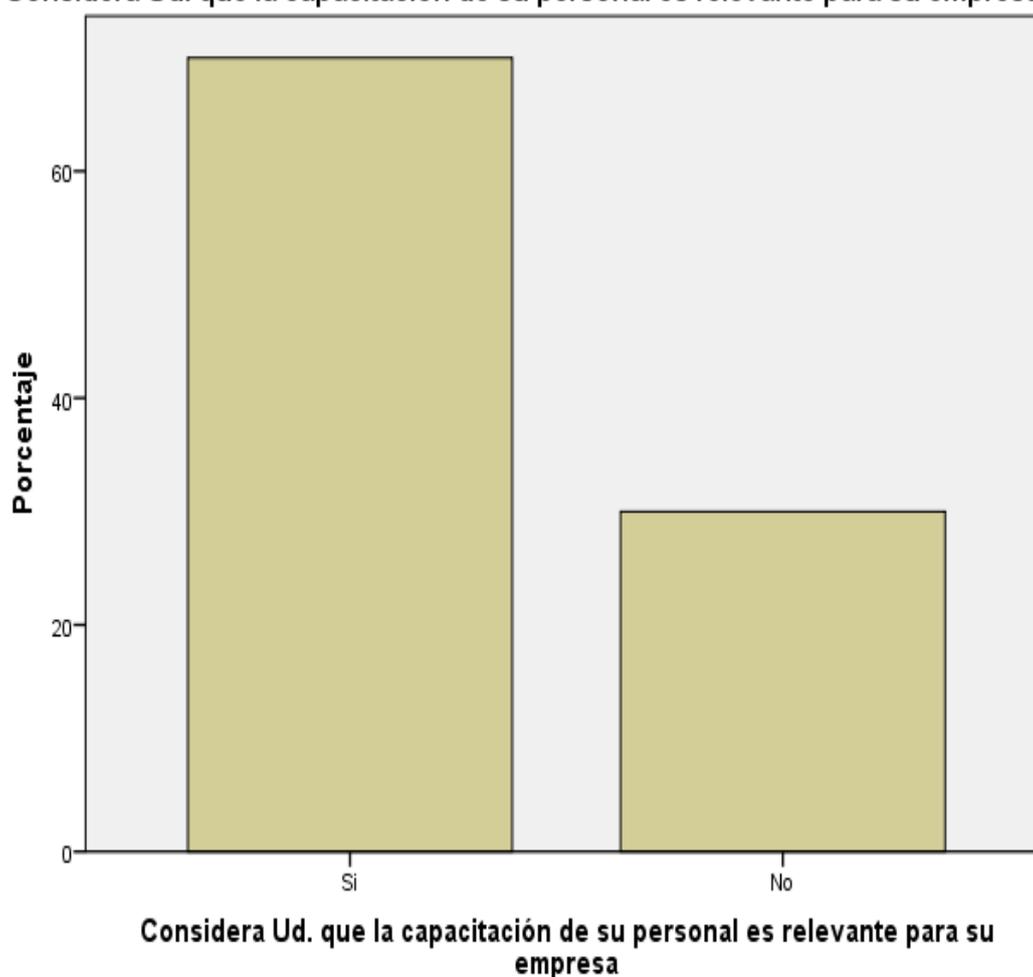


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO
VERDE, 2018.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|------------|------------|
| Válidos No realizo capacitación | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



FIGURA N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 8 | 80,0 |
| | No | 2 | 20,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

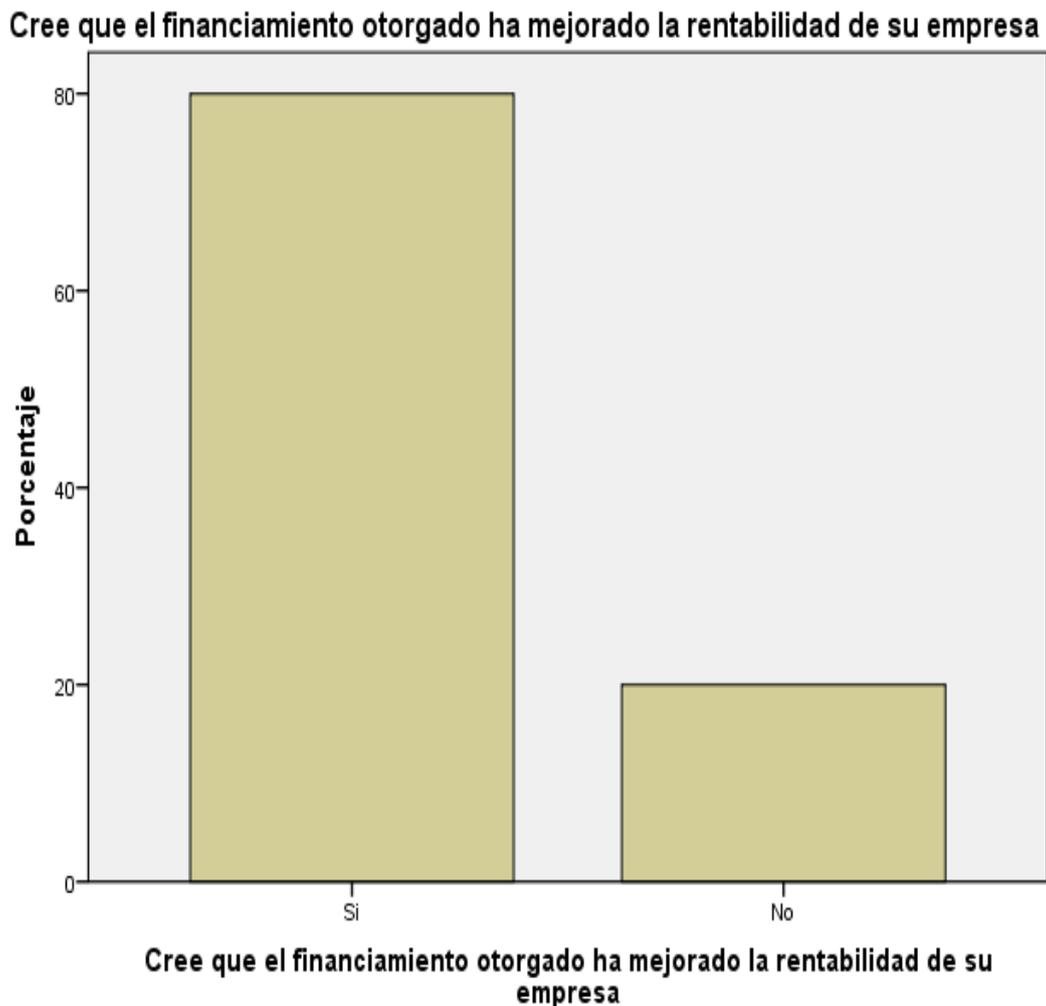


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 7 | 70,0 |
| | No | 3 | 30,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

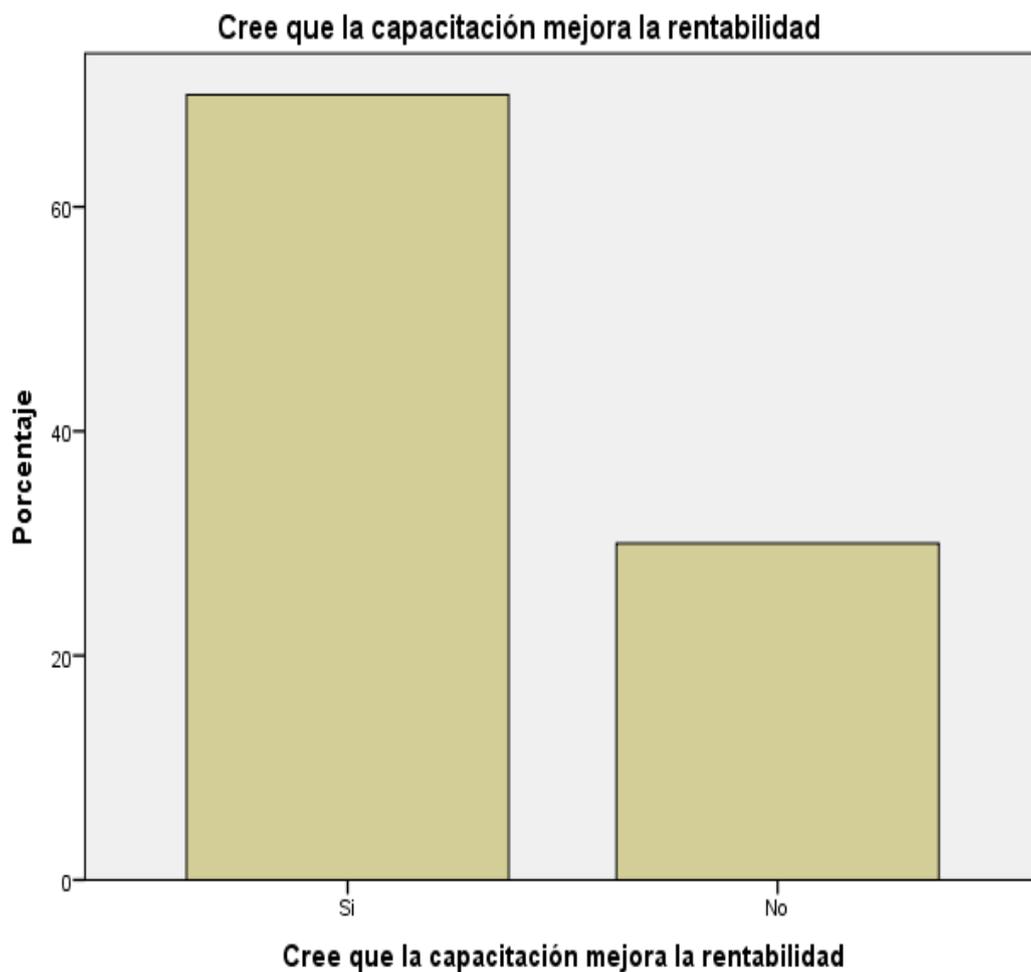


FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 9 | 90,0 |
| | No | 1 | 10,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los ultimos años

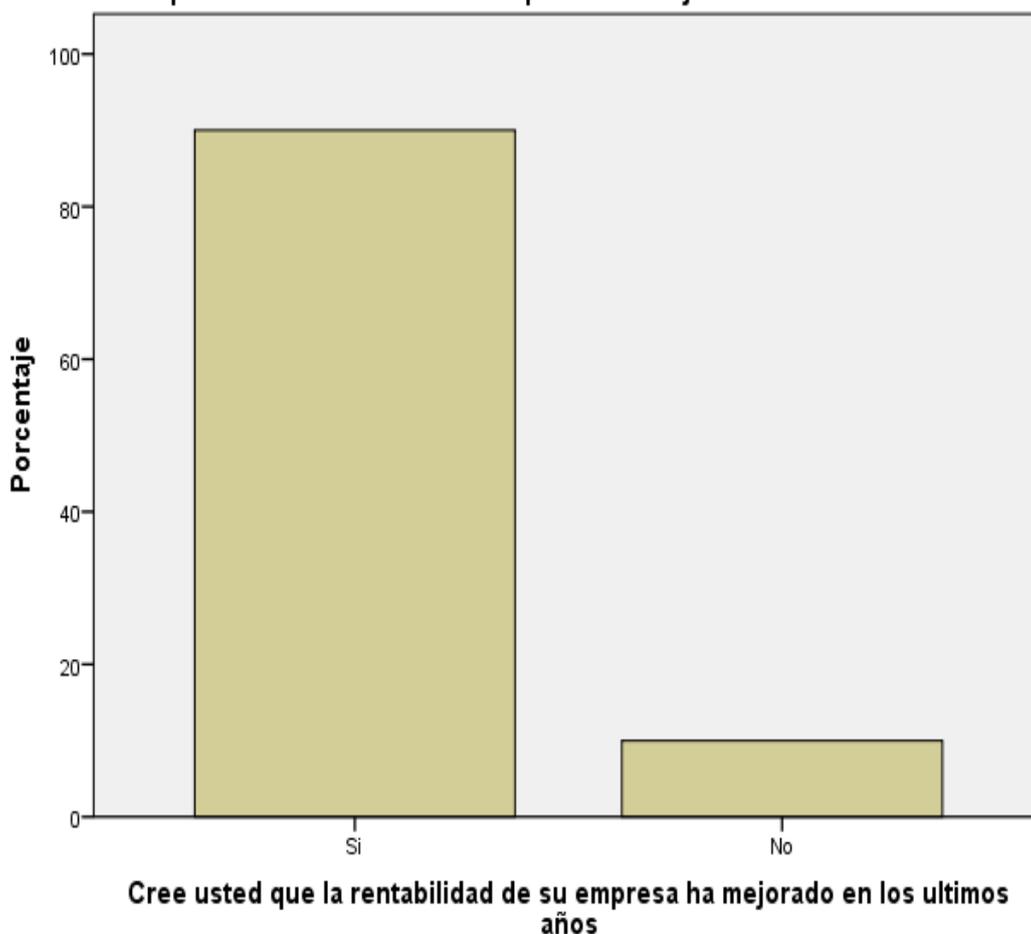


FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE CAMPO VERDE, 2018.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 1 | 10,0 |
| | No | 9 | 90,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años

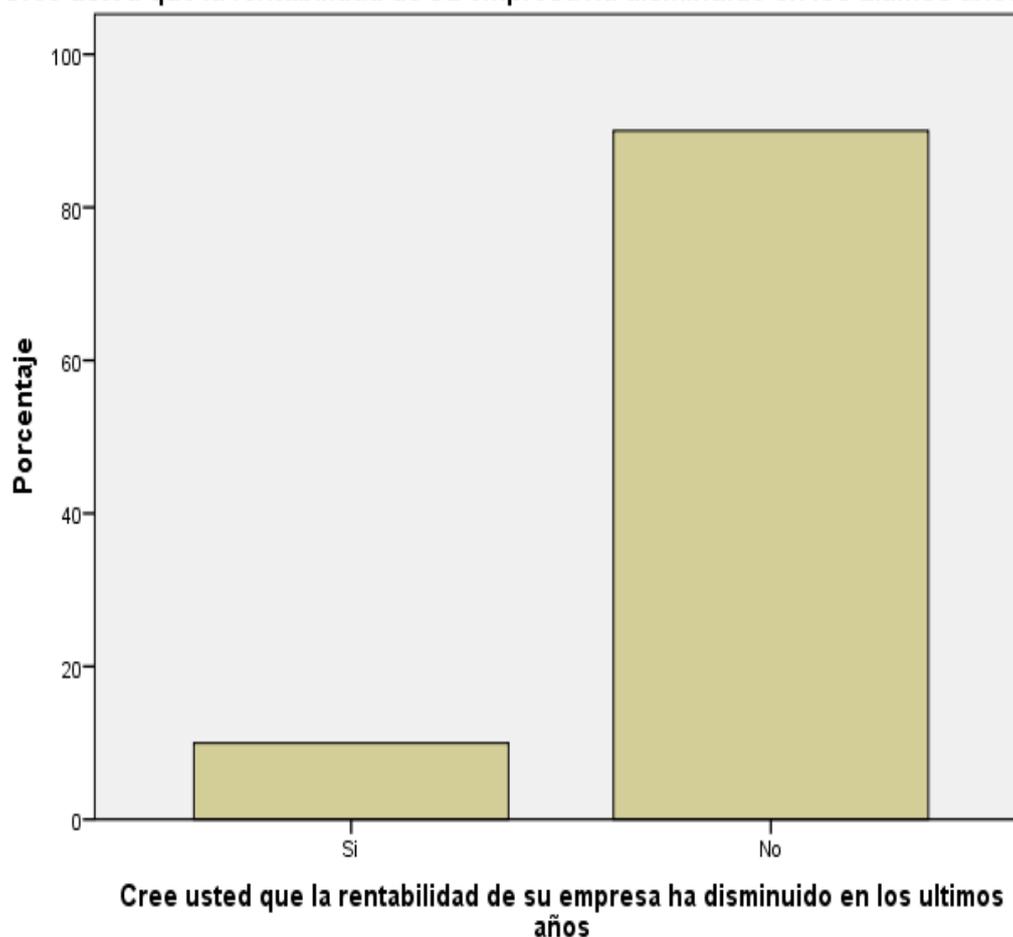


FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018.

Fuente: Tabla N° 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las microempresas encuestadas el 60% (6) tienen de 31 a 40 años, el 30% (3) tienen de 41 a 50 años de edad, y el 10% (1) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 70% (7) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 30% (3) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 70% (7) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 30% (3) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (5) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 30% (3) son casados, y el 20% (2) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 80% (8) de los representantes legales su profesión es enfermería; y el 20% (2) son de profesión obstetricia. (Ver tabla 05).
- El 80% (8) de los representantes legales su ocupación es la enfermería; y el 20% (2) su ocupación es la obstetricia (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 70% (7) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, mientras que el 30% (3) tienen entre 5 a más de 13 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (10) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 70% (7) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y el 30% (3) no tienen trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 80% (8) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales, mientras que el 20% (2) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (10) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 70% (7) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 30% (3) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 60% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) acudió al Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 60% (6) de las microempresas pagó otros tipo de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó. (Ver tabla 14).
- El 30% (3) obtuvo crédito de entidades no bancarias como Confianza y Caja Piura, el 30% (3) precisa de otras entidades no financieras, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).
- El 40% (4) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a otras entidades no bancarias, el 30% (3) pagó otro tipo de intereses, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento (Ver tabla 16).
- El 50% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 30% (3) no realizó financiamiento y el 20% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).

- El 50% (5) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 20% (2) pago tasa de interés mensual de 15 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 40% (4) de las microempresas indicó que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 30% (3) no realizó financiamiento, el 20% (2) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 10% (1) precisó que son las entidades bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 60% (6) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 30% (3) no realizó financiamiento y el 10% (1) precisó que no se les otorgó el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 50% (5) de las microempresas se les otorgó el monto de S/1,000 a S/20,000 soles, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que al 20% (2) se les otorgó los montos de S/21,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 40% (4) de las microempresas se les otorgó el crédito a corto plazo, al 30% (3) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 60% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 70% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento. (ver tabla 25).
- El 100% (10) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación (Ver tabla 26).
- El 100% (10) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de capacitación. (ver tabla 27)
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones. (ver tabla 29).
- El 80% (8) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 20% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 70% (7) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 30% (3) indica que no (ver tabla 31).
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (80) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 20% (2) indica que no (ver tabla 33).
- El 70% (7) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 30% (3) indicó que no (ver tabla 34).

- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos años, mientras que el 10% (1) indicó que no (ver tabla 35).
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, mientras que el 10% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 60% (6) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 40 años de edad.
- El 70% (7) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 70% (7) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 50% (5) de los representantes de la empresa son solteros.
- El 80% (8) de los representantes son de profesión enfermeras.
- El 80% (8) de los de los representantes su ocupación es enfermería.

Respecto a las características de las microempresas

- El 70% (7) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro.
- El 100% (10) de las empresas son formales.
- El 70% (7) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 80% (8) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales.
- El 100% (10) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 70% (7) de las microempresas han sido financiados por terceros.

- El 60% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 60% (6) de las microempresas paga otros intereses a las entidades bancarias.
- El 30% (3) de las microempresas realizan su financiamiento en entidades no bancarias como Confianza y Caja Piura.
- El 40% (4) de las microempresas desconoce los intereses que paga a las entidades no bancarias.
- El 50% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- 50% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (10) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 40% (4) de las microempresas las entidades no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (6) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 50% (5) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 40% (4) de las microempresas se les otorgo los créditos a corto plazo.
- El 60% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 70% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito.
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años.

- El 100% (10) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 80% (8) creen que la capacitación es una inversión.
- El 70% (7) creen que la capacitación es relevante.
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas su personal no recibió ningún tipo de cursos de capacitación

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (80) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 70% (7) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de boticas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes.

- Que las mujeres se atrevan a participar en otros rubros de las micro y pequeñas empresas.
- 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 casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar su administración en el rubro de boticas.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresa 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), así no contar con planillas con costos elevados.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y permanezca en el mercado empresarial.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.

- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad futura de la microempresa.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al rubro.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos, teniendo en cuenta la rotación de ciertos medicamentos.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

- Agencia EFE (2016), *El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo*. Recuperado de <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-gobierno-brasileno-anuncia-apoyo-a-la-microempresa-y-apunta-generar-empleo/20000011-3080534>
- Aguilar L. V. (2015), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de Trujillo, 2013*. (p. 6). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Aguirre P. (2006), *Mype Perú*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>
- Alberca J. E. (2012), *Incremento de rentabilidad en la empresa*. (pp. 9-12). (Tesis de pregrado. Escuela de estadística y finanzas. Carrera de Finanzas. Universidad Central del Ecuador). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:b-EuiP0AJqAJ:www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Alvarado F. G. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012-2013*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Amaru A. C. (2007) *Administración para emprendedores*. (p. 149). México. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- América Economía (2013), *Más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas*. Recuperado de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/mas-del-99-de-las-empresas-del-peru-son-pequenas-y-medianas>
- Angulo, J. (2010). *Diseño de un manual de procedimientos para la implementación de un sistema de gestión de calidad ISO 9001: 2008 en farmacia o botica* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Perú. Recuperado de http://200.62.146.130/bitstream/cybertesis/1609/1/Angulo_ap.pdf
- Arias I. Y. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, periodo 2012-2013*. (p. 4). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010), *Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5205-financiamiento-microempresas-pymes-mexico-2000-2009>
- Manini (2011), Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos (D.S N° 014-2011-SA). Recuperado de <http://estudiomanini.blogspot.com/2011/09/las-oficinas-farmaceuticas.html>
- Del Olmo F. (2013), *La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea*. (pp. 3. 10-13). Universidad de Alcalá. España. Recuperado de http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_07_13.pdf
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- D.S. N° 021-2001-SA, *Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos de*. Art. 1, 7, 14, 21, 45-46, 49, 52, 59-60. Recuperado de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/upload/uploaded/pdf/decretosupremon021-2001-sa.pdf>
- Fondo Monetario Internacional (2014), *Conceptos sobre financiamiento*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/Article/4587/5901>
- Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4),

Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Mideiros A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Najar D. (2016), *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

Pinto R. (2011), *Planeación estratégica de capacitación*. Recuperado de http://dgces.salud.gob.mx/snac/marco_conceptual.php

Reynoso, C. (2007) *Notas sobre la capacitación en México*. Recuperado de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pd>

f

- Rojas L. (2017), *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina*. (pp. 7, 9-12) Recuperado de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sebastián M. (2011), *Asimetrías informáticas entre los bancos comerciales y las empresas*. (p. 10, 14, 19). (Tesis para Maestría en dirección de Empresas. Universidad Nacional de la Plata). Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3425>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Urbano M. S. (2015), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Valverde J. L. (2010), *Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista*. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo – Argentina). Recuperado de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyecto graduacion/archivos/1092.pdf

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



**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.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”**

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:/...../2018

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 Mype: 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): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 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 (...)

Pucallpa, marzo del 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Uribe Ríos Karolina

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”

AUTOR (A): Bach. Uribe Ríos Karolina

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: 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 Campo Verde, 2018. 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: El 60% tienen de 31 a 40 años de edad, el 70% son del sexo femenino, el 70% cuentan con estudios universitarios, el 50% son solteros, el 80% de los representantes son de profesión enfermeras. El 70% tienen de 1 a 4 años en el rubro, son formales, el 70% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y no tienen trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 70% se financian por terceros, utilizando el 60% utiliza a otras entidades bancarias, el 60% paga intereses, el 30% su financiamiento es de Confianza y Caja Piura, al 40% las entidades no bancarias les otorgaron beneficios, al 60% les otorgaron los montos solicitados, siendo este monto de S/1,000 a S/20,000 soles, el 40% los créditos fueron a corto plazo, el 60% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 70% no recibieron capacitación previa al crédito, no recibieron capacitación en los últimos años, y no capacitan a su personal, el 80% creen que la capacitación es una inversión, el 70% creen que la capacitación es relevante.

Finalmente, el 80% creen que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad, del 90% su rentabilidad mejoro en los últimos años, y del 90% no a disminuido en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRCT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the retail sector, boticas, from the district of Campo Verde, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental -transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 10 microentrepreneurs, whose results were: 60% are from 31 to 40 years of age, 70% are female, 70% have studies university students, 50% are single, 80% of the representatives are nurses. 70% have 1 to 4 years in the field, are formal, 70% have 1 to 2 permanent workers, and have no casual workers, were trained to make a profit. 70% is financed by third parties, 60% uses other banking entities, 60% pays interest, 30% is financed by Confianza and Caja Piura, 40% by non-banking entities granted benefits, 60% they were granted the amounts requested, this amount being S / 1,000 to S / 20,000 soles, 40% were short-term loans, 60% were invested in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 70% did not receive pre-credit training, did not receive training in recent years, and do not train their staff, 80% believe that training is an investment, 70% believe that training is relevant.

Finally, 80% believe that financing and training improve profitability, 90% profitability improved in recent years, and 90% has not decreased in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

El desarrollo y la competitividad de un país dependen en gran medida del desarrollo de su aparato empresarial. Sin embargo, la primera premisa para estudiar dicho aparato empresarial es tener claro su estructura, es decir, qué tipos de empresas lo componen, cuáles son sus características, sus beneficios y sus principales problemas. Una primera aproximación a este análisis es el del tamaño empresarial, el perfil del micro empresario, su financiamiento así como su rentabilidad; puesto que en función de estas variables se pueden analizar otras como su índice de crecimiento, su competitividad o su capacidad de actividad exportadora.

Dicho lo anterior, Del Olmo (2013a), en “La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea”, nos indica que, en el caso de España, el tejido empresarial se basa en la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), que representa un 99,9% del total de empresas españolas². Esta importancia de las Pymes en España no supone un caso aislado con respecto a la Unión Europea, cuyas Pymes representan el 99,8% del total del tejido empresarial.

Agrega Del Olmo, España ha sido una de las economías desarrolladas más castigadas por la crisis económica, y la situación de las Pymes españolas es un claro reflejo de este hecho. En esta realidad, la financiación de las empresas es un factor vital. Son muchas las empresas que han visto cómo se cortaba el grifo de crédito, lo que les ha llevado a cambiar radicalmente su política, a reestructurarse o directamente a desaparecer en muchos de los casos.

Asimismo, Rojas (2017), en “Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina”, indica que para las empresas, así como para las pymes, resulta crucial disponer de fuentes de financiamiento para cubrir su crecimiento. El

capital de deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de una participación en la propiedad de las empresas ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en las etapas más tempranas del ciclo de negocio. Sin embargo, dejado a su propia dinámica, el mercado tiende a producir un nivel subóptimo de financiamiento para esas actividades, por lo que los gobiernos han entrado a intervenir con diversas medidas de política.

Es más Rojas, sostiene que en Latinoamérica, una de las características de las pymes es que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como el préstamo bancario. Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se han documentado ampliamente las dificultades de las pymes para obtener dinero de los bancos, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación.

Concluye Rojas, si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen.

Igualmente, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010), en “Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México”, manifiestan que, las pymes en México, tienen una importancia estratégica en la globalización, ya que se distingue por su flexibilidad productiva, alta generación de empleo, adaptación a cambios del mercado y capacidad de reconversión de estrategias y estructura empresarial. Hoy la economía se caracteriza por procesos de producción descentralizados, con redes y formas de gestión empresarial que buscan incrementar

la eficiencia y reducir los tiempos de producción y distribución con el apoyo de las telecomunicaciones. Tomando en cuenta el papel potencial que desempeñan las micros y pequeñas empresas, los gobiernos buscan fomentar su creación y crecimiento a través de programas para paliar sus debilidades. Las pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión.

Del mismo modo, Agencia EFE (2016), en “El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo”, manifiesta que el gobierno del Brasil inició una serie de medidas de apoyo a la pequeña y la microempresa, un sector que, según el presidente Michel Temer, será uno de los ejes de las políticas de combate al desempleo, que llega al 11,8 % en el país. Hasta fines del año pasado existían en Brasil cerca de seis millones de micro y pequeñas empresas, que han sido responsables por la generación de unos 15 millones de empleos desde el año 2001.

Según el criterio utilizado por el Gobierno, una microempresa del área industrial es aquella que tiene hasta 19 empleados, mientras que las pequeñas cuentan con entre 20 y 99 trabajadores. En el sector comercial y de servicio, se considera pequeñas a las que tienen entre 10 y 49 empleados y microempresas a las que cuentan hasta con 9 trabajadores.

Y lo que es más, América Economía (2013), en “Más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas empresas”, nos dice que, en Perú existían, a junio de 2013, 1.713.272 empresas, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas,

de acuerdo a los criterios establecidos por las nuevas categorías establecidas en la "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial", promulgada el 1 de julio de 2013. Esta ley indica que las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT), cada una equivalente a 3.650 soles (US\$1.303). El reporte del INEI indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas.

Concluye América Economía, según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales. Si se considera la ubicación geográfica de la sede principal de la empresa, Lima concentra a 798.497 empresas, lo que representa el 46,6 % del total. Le siguen en importancia, las regiones de Arequipa, La Libertad y Piura con 5,6%, 5,1% y 4,2%, respectivamente. En las regiones de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas han sido superiores a las registradas por las grandes empresas.

Angulo (2010), en su investigación "Diseño de un manual de procedimientos para la implementación de un sistema de gestión de calidad ISO 9001: 2008 en farmacia o botica", afirma que en el Perú existen 23 mil 726 establecimientos farmacéuticos, entre almacenes especializados, boticas, droguerías, farmacias, laboratorios y otros, que cuentan con autorización vigente de la Dirección General de

Medicamentos, Insumos y Drogas; sin embargo, se puede apreciar mayor cantidad de establecimientos farmacéuticos, pero no están incluidos ya que no cuentan con la autorización necesaria por lo cual se puede concluir que laboran informalmente. En el Perú, existe una proliferación significativa de apertura de Farmacias y Boticas las cuales no garantizan el almacenamiento y la dispensación de medicamentos de calidad. Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Campo Verde existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro boticas, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Campo Verde, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el 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 Campo Verde, 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: 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 Campo Verde, 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Campo Verde, 2018.

Finalmente, la investigación se justifica de acuerdo a la que precisa, Aguirre (2006), en “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo de la capacidad humana, dando oportunidades de empleo a los grandes sectores de la población para así combatir la pobreza. Las Mypes están

obligadas a emitir comprobantes de pago. El ministerio de Economía y Finanzas constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa del Banco de la Nación. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú, se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país. Sin embargo, dados los niveles de informalidad, el nivel de empleo presenta una baja calidad, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad.

En consecuencia, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Campo Verde y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas
Encuestadas.

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

Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 10 micro y pequeños empresarios de sector comercio, boticas del distrito de Campo Verde, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|--|
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | 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 |
| | | Objetivo 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 de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018 | Solicitó 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 solicitó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Entidad que le otorgó el crédito | Nominal: Bancaria No bancaria |
| | | Tasa de interés cobrada por el crédito | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Crédito oportuno | Nominal: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito: Suficiente Insuficiente | Nominal: Si No Si No |
| Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No | | |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|---|--|
| Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos 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 dos últimos años. | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa. | Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar |
| | | 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 Campo Verde, 2018. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018. | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos 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.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

Procedimiento de recolección de datos

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.

Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron 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).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 60% (6) tienen de 31 a 40 años, el 30% (3) tienen de 41 a 50 años de edad, y el 10% (1) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 70% (7) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 30% (3) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 70% (7) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 30% (3) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 50% (5) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 30% (3) son casados, y el 20% (2) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 80% (8) de los representantes legales su profesión es enfermería; y el 20% (2) son de profesión obstetricia. (Ver tabla 05).

- El 80% (8) de los representantes legales su ocupación es la enfermería; y el 20% (2) su ocupación es la obstetricia (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 70% (7) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, mientras que el 30% (3) tienen entre 5 a más de 13 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (10) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 70% (7) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y el 30% (3) no tienen trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 80% (8) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales, mientras que el 20% (2) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (10) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 70% (7) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 30% (3) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 60% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) acudió al Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 60% (6) de las microempresas pagó otros tipo de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó. (Ver tabla 14).
- El 30% (3) obtuvo crédito de entidades no bancarias como Confianza y Caja Piura, el 30% (3) precisa de otras entidades no financieras, el 30% (3) no

realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).

- El 40% (4) desconoce la tasa de interés mensual que pagó a otras entidades no bancarias, el 30% (3) pagó otro tipo de intereses, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento (Ver tabla 16).
- El 50% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 30% (3) no realizó financiamiento y el 20% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 50% (5) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 20% (2) pago tasa de interés mensual de 15 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 40% (4) de las microempresas indicó que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 30% (3) no realizó financiamiento, el 20% (2) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 10% (1) precisó que son las entidades bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 60% (6) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 30% (3) no realizó financiamiento y el 10% (1) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).

- El 50% (5) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/20,000 soles, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que al 20% (2) se les otorgo los montos de S/21,000 a S/50,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 40% (4) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, al 30% (3) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 60% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 30% (3) no realizó financiamiento, mientras que el 10% (1) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 70% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 30% (3) no realizó financiamiento. (ver tabla 25).
- El 100% (10) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibió cantidades de capacitación (Ver tabla 26).
- El 100% (10) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa no participó en ningún tipo de capacitación. (ver tabla 27)
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron cantidades de capacitaciones. (ver tabla 29).
- El 80% (8) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 20% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).

- El 70% (7) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 30% (3) indica que no (ver tabla 312).
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no participaron en ningún tipo de cursos de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (80) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 20% (2) indica que no (ver tabla 33).
- El 70% (7) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 30% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 10% (1) indicó que no (ver tabla 35).
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 10% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 60% (6) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 40 años de edad.
- El 70% (7) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 70% (7) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 50% (5) de los representantes de la empresa son solteros.
- El 80% (8) de los representantes son de profesión enfermeras.
- El 80% (8) de los de los representantes su ocupación es enfermería.

Respecto a las características de las microempresas

- El 70% (7) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro.
- El 100% (10) de las empresas son formales.
- El 70% (7) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 80% (8) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales.
- El 100% (10) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 70% (7) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 60% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 60% (6) de las microempresas paga otros intereses a las entidades bancarias.
- El 30% (3) de las microempresas realizan su financiamiento en entidades no bancarias como Confianza y Caja Piura.
- El 40% (4) de las microempresas desconoce los intereses que paga a las entidades no bancarias.
- El 50% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- 50% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (10) de las microempresas no realizan crédito a otras entidades.
- El 40% (4) de las microempresas las entidades no bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (6) de las microempresas se les otorgó los montos solicitados.

- El 50% (5) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 40% (4) de las microempresas se les otorgo los créditos a corto plazo.
- El 60% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 70% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito.
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años.
- El 100% (10) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (10) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 80% (8) creen que la capacitación es una inversión.
- El 70% (7) creen que la capacitación es relevante.
- El 100% (10) de las micro y pequeñas empresas su personal no recibió ningún tipo de cursos de capacitación

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (80) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.

- El 70% (7) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 90% (9) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de boticas ya que existe oportunidad para todos en especial para las mujeres jóvenes.
- Que las mujeres se atrevan a participar en otros rubros de las micro y pequeñas empresas.
- 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 casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar su administración en el rubro de boticas.

Respecto a las características de las microempresas

- Que diversifiquen su giro del negocio.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresa 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), así no contar con planillas con costos elevados.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y permanezca en el mercado empresarial.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad futura de la microempresa.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al rubro.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos, teniendo en cuenta la rotación de ciertos medicamentos.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Agencia EFE (2016), *El gobierno brasileño anuncia el apoyo a la microempresa y apunta a generar empleo.* Recuperado de <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-gobierno-brasileno-anuncia-apoyo-a-la-microempresa-y-apunta-generar-empleo/20000011-3080534>
- Aguilar L. V. (2015), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de Trujillo, 2013.* (p. 6). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Aguirre P. (2006), *Mype Perú.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>

- Alberca J. E. (2012), *Incremento de rentabilidad en la empresa*. (pp. 9-12). (Tesis de pregrado. Escuela de estadística y finanzas. Carrera de Finanzas. Universidad Central del Ecuador). Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:b-EuiP0AJqAJ:www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf+&c d=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Alvarado F. G. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica, periodo 2012-2013*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Amaru A. C. (2007) *Administración para emprendedores*. (p. 149). México. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- América Economía (2013), *Más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas*. Recuperado de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/mas-del-99-de-las-empresas-del-peru-son-pequenas-y-medianas>
- Angulo, J. (2010). *Diseño de un manual de procedimientos para la implementación de un sistema de gestión de calidad ISO 9001: 2008 en farmacia o botica* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Perú. Recuperado de http://200.62.146.130/bitstream/cybertesis/1609/1/Angulo_ap.pdf
- Arias I. Y. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro*

farmacias, del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, periodo 2012-2013. (p. 4). (Tesis de pregrado en administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla.

Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010), *Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5205-financiamiento-microempresas-pymes-mexico-2000-2009>

Cuesta, P. (2006) *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.

Del Olmo F. (2013), *La financiación tradicional de las Pymes en España: Un análisis en el marco de la Unión Europea*. (pp. 3. 10-13). Universidad de Alcalá. España. Recuperado de http://www3.uah.es/iaes/publicaciones/DT_07_13.pdf

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos>

69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/
fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml

D.S. Nº 021-2001-SA, *Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos de*. Art. 1, 7, 14, 21, 45-46, 49, 52, 59-60. Recuperado de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/upload/uploaded/pdf/decretosupremon021-2001-sa.pdf>

Fondo Monetario Internacional (2014), *Conceptos sobre financiamiento*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/Article/4587/5901>

Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación. Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>

Mideiros A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009 – 2010*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Najar D. (2016), *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro estudios contables, del distrito de Manantay, 2016.* (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa.* Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Pinto R. (2011), *Planeación estratégica de capacitación.* Recuperado de http://dgces.salud.gob.mx/snac/marco_conceptual.php
- Pro inversión (2008) *Financiamiento preinversión. Financiamiento.* Recuperado de [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf)
- Reynoso, C. (2007) *Notas sobre la capacitación en México.* Recuperado de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>
- Rojas L. (2017), *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina.* (pp. 7, 9-12) Recuperado de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sebastián M. (2011), *Asimetrías informáticas entre los bancos comerciales y las empresas.* (p. 10, 14, 19). (Tesis para Maestría en dirección de Empresas.

Universidad Nacional de la Plata). Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3425>

Urbano M. S. (2015), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, periodo 2014*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Valverde J. L. (2010), *Del emprendimiento a la micro empresa, minimizando las barreras entre el Mercado social y el Mercado capitalista*. (pp.142-145). (Tesis de maestría Universidad de Palermo – Argentina). Recuperado de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/proyctograduacion/archivos/1092.pdf

Wikipedia (2017), *Microempresa*. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Uribe Ríos Karolina, identificado con DNI N°74062464, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Campo Verde, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....
Uribe Ríos Karolina
DNI N° 74062464

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticos de los elementos

| | Media | Desviación típica | N |
|---|-------|----------------------|----|
| Edad | 1,50 | ,707 | 10 |
| Sexo | 1,70 | ,483 | 10 |
| Grado de instrucción | 6,60 | ,966 | 10 |
| Estado civil | 1,70 | ,823 | 10 |
| Profesión | 3,60 | ,843 | 10 |
| Ocupación | 3,60 | ,843 | 10 |
| Tiempo en años que se encuentra en el rubro | 1,60 | 1,075 | 10 |
| Número de trabajadores permanentes | 1,00 | ,816 | 10 |
| Número de trabajadores eventuales | ,20 | ,422 | 10 |
| Como financia su actividad productiva | 1,70 | ,483 | 10 |
| Entidades Bancarias | 2,30 | 1,889 | 10 |
| Que tasa de interés mensual paga | 4,90 | 1,449 | 10 |
| Cajas o financieras | 3,40 | 1,578 | 10 |
| Que tasa de interés mensual paga | 1,90 | ,876 | 10 |
| Prestamistas o usureros | 2,10 | ,738 | 10 |
| Que tasa de interés mensual paga | 3,10 | ,738 | 10 |
| Entidades mayores facilidades para el crédito | 2,70 | 1,059 | 10 |
| Créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 1,70 | ,949 | 10 |
| Monto promedio del crédito otorgado | 1,80 | ,919 | 10 |
| Tipo de crédito solicitado | 1,90 | ,876 | 10 |
| En que fue invertido el crédito financiero | 2,80 | 1,751 | 10 |
| Capacitación para el otorgamiento del crédito | 2,30 | ,483 | 10 |
| Capacitación como empresario es una inversión | 1,20 | ,422 | 10 |
| Capacitación de su personal es relevante | 1,30 | ,483 | 10 |
| Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa | 1,20 | ,422 | 10 |
| Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | 1,30 | ,483 | 10 |
| Rentabilidad ha mejorado en los últimos años | 1,10 | ,316 | 10 |
| Rentabilidad ha disminuido en los últimos años | 1,90 | ,316 | 10 |

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

| | | N | % |
|-------|------------------------|----|-------|
| | Válidos | 10 | 100,0 |
| Casos | Excluidos ^a | 0 | 0,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados | N de elementos |
|------------------|--|----------------|
| 0,776 | 0,802 | 36 |

Matriz de correlaciones inter-elementos

| | Edad | Sexo | Grado de instrucción | Estado civil | Profesión | Ocupación | Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | Número de trabajadores permanentes | Número de trabajadores eventuales | Como financia su actividad productiva | Entidades Bancarias | Que tasa de interés mensual paga | Cajas o financieras | Que tasa de interés mensual paga | Prestatistas o usureros | Que tasa de interés mensual paga | Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito | Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | Monto promedio del crédito otorgado | Tipo de crédito solicitado | En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo | Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero | Considera Ud. que la capacitación como es una inversión | Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa | Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años | |
|--|-------|-------|----------------------|--------------|-----------|-----------|--|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|--|---|-------------------------------------|----------------------------|---|--|---|---|---|---|--|--|-------|
| Edad | 1,000 | -488 | .163 | -477 | .000 | .000 | -146 | -192 | .373 | .163 | -.208 | .163 | -.199 | -.090 | -.319 | -.319 | .074 | -.083 | .171 | -.269 | .090 | -.163 | .000 | .163 | .000 | -.163 | -.248 | .248 | |
| Sexo | -488 | 1,000 | -.048 | .587 | -.327 | -.327 | -.471 | .282 | -.218 | -.429 | .475 | -.048 | .467 | .447 | .405 | .405 | .239 | .267 | .350 | .184 | .053 | .429 | .327 | .429 | -.218 | -.048 | .218 | -.218 | |
| Grado de instrucción | .163 | -.048 | 1,000 | .251 | -.218 | -.218 | -.171 | -.563 | .218 | -.048 | .134 | -.429 | -.029 | .079 | .218 | .218 | -.239 | -.024 | .150 | -.184 | -.053 | .048 | .218 | -.429 | -.327 | .524 | .509 | -.509 | |
| Estado civil | -477 | .587 | .251 | 1,000 | .128 | .128 | -.527 | .000 | -.128 | .307 | -.222 | -.587 | .017 | -.200 | -.128 | -.128 | -.497 | -.413 | -.382 | -.355 | -.586 | -.307 | .512 | -.307 | -.128 | .251 | .128 | -.128 | |
| Profesión | .000 | -.327 | -.218 | .128 | 1,000 | 1,000 | .294 | .000 | -.294 | .000 | -.250 | .764 | -.753 | -.400 | -.535 | -.662 | -.643 | -.647 | -.722 | -.688 | -.862 | -.862 | -.764 | .250 | -.218 | .250 | -.218 | -.667 | .667 |
| Ocupación | .000 | -.327 | -.218 | .128 | 1,000 | 1,000 | .294 | .000 | -.294 | .000 | -.250 | .764 | -.753 | -.400 | -.535 | -.662 | -.643 | -.647 | -.722 | -.688 | -.862 | -.862 | -.764 | .250 | -.218 | .250 | -.218 | -.667 | .667 |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | -.146 | -.471 | -.171 | -.527 | .294 | .294 | 1,000 | .127 | -.049 | -.043 | .011 | .185 | -.223 | -.165 | .196 | .196 | -.020 | -.022 | .022 | .189 | .071 | .043 | -.294 | .043 | -.294 | -.385 | -.196 | .196 | |
| Número de trabajadores permanentes | -.192 | .262 | -.563 | .000 | .000 | .000 | .127 | 1,000 | -.645 | -.262 | .216 | .470 | .518 | .311 | .000 | .000 | .514 | .267 | .296 | .466 | .311 | .262 | .000 | .563 | -.323 | -.262 | .000 | .000 | |
| Número de trabajadores eventuales | .373 | -.218 | .218 | -.128 | .250 | .250 | -.049 | -.645 | 1,000 | .327 | -.363 | .036 | -.802 | -.542 | -.071 | -.071 | -.348 | -.389 | -.172 | -.542 | -.391 | -.327 | -.250 | -.327 | .375 | -.327 | -.167 | .167 | |
| Como financia su actividad productiva | .163 | -.429 | -.048 | .307 | .764 | .764 | -.043 | -.282 | .327 | 1,000 | -.987 | -.524 | -.700 | -.887 | -.842 | -.842 | -.847 | -.946 | -.901 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 | -.867 |
| Entidades Bancarias | -.208 | .475 | .134 | -.222 | -.753 | -.753 | .011 | .216 | -.363 | -.987 | 1,000 | .378 | .738 | .884 | .853 | .853 | .772 | .924 | .871 | .826 | .826 | .967 | -.223 | .496 | -.363 | .134 | .502 | -.502 | |
| Que tasa de interés mensual paga | .163 | -.048 | -.029 | -.587 | -.400 | -.400 | .185 | .470 | .036 | -.524 | .378 | 1,000 | .117 | .254 | .322 | .322 | .774 | .542 | .567 | .604 | .604 | .524 | -.691 | .365 | .036 | -.429 | .267 | -.267 | |
| Cajas o financieras | -.199 | .467 | -.029 | .017 | -.535 | -.535 | -.223 | .518 | -.802 | -.700 | .738 | .117 | 1,000 | .917 | .344 | .344 | .678 | .757 | .598 | .676 | .716 | .700 | .554 | -.301 | .408 | .356 | -.356 | -.356 | |
| Que tasa de interés mensual paga | -.090 | .447 | .079 | -.200 | -.662 | -.662 | -.165 | .311 | -.642 | -.867 | .894 | .254 | .917 | 1,000 | .533 | .533 | .803 | .896 | .801 | .710 | .855 | .867 | .060 | .604 | -.241 | .342 | .441 | -.441 | |
| Prestatistas o usureros | -.319 | .405 | .218 | -.128 | -.643 | -.643 | .196 | .000 | -.071 | -.842 | .853 | .322 | .344 | .533 | 1,000 | 1,000 | .469 | .683 | .688 | .705 | .533 | .842 | -.429 | .218 | -.429 | -.094 | .429 | -.429 | |
| Que tasa de interés mensual paga | -.319 | .405 | .218 | -.128 | -.643 | -.643 | .196 | .000 | -.071 | -.842 | .853 | .322 | .344 | .533 | 1,000 | 1,000 | .469 | .683 | .688 | .705 | .533 | .842 | -.429 | .218 | -.429 | -.094 | .429 | -.429 | |
| Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito | .074 | .239 | -.239 | -.497 | -.647 | -.647 | -.020 | .514 | -.348 | -.847 | .772 | .774 | .678 | .803 | .469 | .469 | 1,000 | .896 | .845 | .803 | .922 | .847 | -.348 | .630 | -.100 | -.022 | .431 | -.431 | |
| Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | -.083 | .267 | -.024 | -.413 | -.722 | -.722 | -.022 | .287 | -.389 | -.946 | .924 | .542 | .757 | .896 | .683 | .683 | .896 | 1,000 | .816 | .896 | .963 | .946 | -.389 | .461 | -.111 | .218 | .481 | -.481 | |
| Monto promedio del crédito otorgado | .171 | .350 | .350 | -.382 | -.688 | -.688 | .022 | .296 | -.172 | -.301 | .671 | .567 | .588 | .801 | .688 | .688 | .845 | .816 | 1,000 | .863 | .801 | .901 | -.172 | .651 | -.459 | -.100 | .459 | -.459 | |
| Tipo de crédito solicitado | -.269 | .184 | -.184 | -.355 | -.662 | -.662 | .189 | .466 | -.542 | -.867 | .826 | .604 | .676 | .710 | .705 | .705 | .803 | .896 | .863 | 1,000 | .855 | .867 | -.542 | .342 | -.241 | .079 | .441 | -.441 | |
| En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo | .090 | .053 | -.053 | -.586 | -.662 | -.662 | .071 | .311 | -.391 | -.867 | .826 | .604 | .716 | .855 | .533 | .533 | .922 | .963 | .801 | .855 | 1,000 | .867 | -.391 | .473 | -.090 | .210 | .441 | -.441 | |
| Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero | -.163 | .429 | .048 | -.307 | -.764 | -.764 | .043 | -.282 | -.327 | -1,000 | .987 | .524 | .700 | .867 | .842 | .842 | .847 | .946 | .901 | .867 | .867 | 1,000 | -.327 | .524 | -.327 | .048 | .509 | -.509 | |
| Considera Ud. que la capacitación como es una inversión | .000 | .327 | .218 | .512 | .250 | .250 | -.294 | .000 | -.250 | .327 | -.223 | -.691 | .200 | .060 | -.429 | -.429 | -.348 | -.389 | -.172 | -.542 | -.391 | -.327 | 1,000 | .218 | -.250 | .218 | -.167 | .167 | |
| Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa | .163 | .429 | -.429 | -.307 | -.218 | -.218 | .043 | .563 | -.327 | -.524 | .499 | .365 | .554 | .604 | .218 | .218 | .630 | .461 | .651 | .342 | .473 | .524 | .218 | 1,000 | -.327 | -.429 | -.218 | .218 | |
| Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | .000 | -.218 | -.327 | -.128 | .250 | .250 | -.294 | -.323 | .375 | .327 | -.363 | .036 | -.301 | -.241 | -.429 | -.429 | -.100 | -.111 | -.459 | -.241 | -.090 | -.327 | -.250 | -.327 | 1,000 | .218 | -.167 | .167 | |
| Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | -.163 | -.048 | .524 | .251 | -.218 | -.218 | -.385 | -.282 | -.327 | -.048 | .134 | -.429 | .408 | .342 | -.094 | -.094 | -.022 | .218 | -.100 | .079 | .210 | .048 | .218 | -.429 | .218 | 1,000 | .509 | -.509 | |
| Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | -.248 | .218 | .509 | .128 | -.667 | -.667 | -.196 | .000 | -.167 | -.509 | .502 | .367 | .356 | .441 | .429 | .429 | .431 | .481 | .459 | .441 | .441 | .509 | -.167 | -.218 | -.167 | .509 | 1,000 | -1,000 | |
| Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años | -.248 | -.218 | -.509 | -.128 | .667 | .667 | .196 | .000 | .167 | .509 | -.502 | -.267 | -.356 | -.441 | -.429 | -.429 | -.431 | -.481 | -.459 | -.441 | -.441 | -.509 | .167 | .218 | .167 | -.509 | -1,000 | 1,000 | |

Matriz de covarianzas inter-elementos

| | Edad | Sexo | Grado de instrucción | Estado chil | Profesión | Ocupación | Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | Número de trabajadores permanentes | Número de trabajadores eventuales | Como financia su actividad productiva | Entidades Bancarias | Que tasa de interés mensual paga | Cajas o financieras | Que tasa de interés mensual paga | Prestatistas o usuarios | Que tasa de interés mensual paga | Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito | Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | Monto promedio del crédito otorgado | Tipo de crédito solicitado | En que fue investido el crédito financiero que obtuvo | Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero | Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión | Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa | Cree que el financiamiento otorgado o mejorado la rentabilidad de su empresa | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años | |
|--|-------|-------|----------------------|-------------|-----------|-----------|--|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|--|---|-------------------------------------|----------------------------|---|--|--|---|--|---|--|--|-------|
| Edad | .500 | -.167 | .111 | -.278 | .000 | .000 | -.111 | -.111 | .111 | .056 | -.278 | -.167 | -.222 | -.056 | -.167 | -.167 | .056 | -.056 | .111 | -.167 | .111 | -.056 | .000 | .056 | .000 | -.056 | -.056 | .056 | |
| Sexo | -.167 | .233 | -.022 | .233 | -.133 | -.133 | -.244 | .111 | -.044 | -.100 | .433 | -.033 | .356 | .189 | .144 | .144 | .122 | .122 | .156 | .078 | .044 | .100 | .067 | .100 | -.044 | -.011 | .033 | -.033 | |
| Grado de instrucción | .111 | -.022 | .933 | .200 | -.178 | -.178 | -.444 | .089 | -.022 | .244 | -.600 | -.044 | .067 | .156 | .156 | -.244 | -.022 | .133 | -.156 | -.089 | .022 | .089 | -.200 | -.044 | -.133 | .244 | .156 | -.156 | |
| Estado civil | -.278 | .233 | .200 | .678 | .089 | .089 | -.467 | .000 | -.044 | .122 | -.344 | .022 | -.144 | -.078 | -.078 | .433 | -.322 | -.289 | -.256 | -.844 | -.122 | .178 | -.122 | -.044 | .100 | .033 | -.033 | | |
| Profesión | .000 | -.133 | -.178 | .089 | .711 | .711 | .267 | .000 | .089 | .311 | -.1200 | -.489 | -.711 | -.489 | -.400 | -.400 | -.578 | -.578 | -.533 | .489 | -.978 | -.311 | .089 | -.089 | .089 | -.089 | -.178 | .178 | |
| Ocupación | .000 | -.133 | -.178 | .089 | .711 | .711 | .267 | .000 | .089 | .311 | -.1200 | -.489 | -.711 | -.489 | -.400 | -.400 | -.578 | -.578 | -.533 | .489 | -.978 | -.311 | .089 | -.089 | .089 | -.089 | -.178 | .178 | |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | -.111 | -.244 | -.178 | -.467 | .267 | .267 | 1.156 | .111 | -.022 | -.022 | .022 | .289 | -.378 | -.156 | .156 | .156 | -.022 | -.022 | .022 | .178 | .133 | .022 | -.133 | .022 | -.133 | -.200 | -.067 | .067 | |
| Número de trabajadores permanentes | -.111 | .111 | -.444 | .000 | .000 | .000 | .111 | .667 | -.222 | -.111 | .333 | .556 | .667 | .222 | .000 | .000 | .444 | .222 | .222 | .333 | .444 | .111 | .000 | .222 | -.111 | -.111 | .000 | .000 | |
| Número de trabajadores eventuales | .111 | -.044 | .089 | -.044 | .089 | .089 | -.022 | -.222 | .178 | .067 | -.289 | .022 | -.533 | -.200 | -.022 | -.022 | -.156 | -.156 | -.067 | -.200 | -.289 | -.067 | -.044 | -.067 | -.067 | -.067 | -.022 | .022 | |
| Como financia su actividad productiva | .056 | -.100 | -.022 | .122 | .311 | .311 | -.022 | -.111 | .067 | .233 | -.900 | -.367 | -.533 | -.367 | -.300 | -.300 | -.433 | -.400 | -.367 | -.733 | -.233 | .067 | -.122 | .067 | -.122 | .067 | -.078 | .078 | |
| Entidades Bancarias | -.278 | .433 | .244 | -.344 | -.1200 | -.1200 | .022 | .333 | -.289 | -.900 | 3.567 | 1.033 | 2.200 | 1.478 | 1.189 | 1.189 | 1.544 | 1.656 | 1.611 | 1.367 | 2.733 | .900 | -.178 | .456 | -.289 | .122 | .300 | -.300 | |
| Que tasa de interés mensual paga | .167 | -.033 | -.600 | -.700 | -.489 | -.489 | .289 | .556 | .022 | -.367 | 1.033 | 2.100 | .267 | .322 | .344 | .344 | 1.169 | .744 | .756 | .767 | 1.533 | .367 | -.422 | .256 | .022 | -.300 | .122 | -.122 | |
| Cajas o financieras | -.222 | .356 | -.044 | .022 | -.711 | -.711 | -.378 | .667 | -.533 | -.533 | 2.200 | .267 | 2.489 | 1.267 | .400 | .400 | 1.133 | 1.133 | .867 | .933 | 1.978 | .533 | .133 | .422 | -.200 | .311 | .178 | -.178 | |
| Que tasa de interés mensual paga | -.056 | .189 | .067 | -.144 | -.489 | -.489 | -.156 | .222 | -.200 | -.367 | 1.478 | .322 | 1.267 | .767 | .344 | .344 | .744 | .744 | .644 | .544 | 1.311 | .367 | .022 | .256 | -.089 | .144 | .122 | -.122 | |
| Prestatistas o usuarios | -.167 | .144 | .156 | -.078 | -.400 | -.400 | .156 | .000 | -.022 | -.300 | 1.189 | .344 | .400 | .344 | .544 | .544 | .367 | .478 | .467 | .456 | .689 | .300 | -.133 | .078 | -.133 | .078 | -.133 | .100 | -.100 |
| Que tasa de interés mensual paga | -.167 | .144 | .156 | -.078 | -.400 | -.400 | .156 | .000 | -.022 | -.300 | 1.189 | .344 | .400 | .344 | .544 | .544 | .367 | .478 | .467 | .456 | .689 | .300 | -.133 | .078 | -.133 | .078 | -.133 | .100 | -.100 |
| Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito | .056 | .122 | -.244 | -.433 | -.578 | -.578 | -.022 | .444 | -.156 | -.433 | 1.544 | 1.189 | 1.133 | .744 | .367 | .367 | 1.122 | .900 | .822 | .744 | 1.711 | .433 | -.156 | .322 | -.044 | -.011 | .144 | -.144 | |
| Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | -.056 | .122 | -.022 | -.322 | -.578 | -.578 | -.022 | .222 | -.156 | -.433 | 1.656 | .744 | 1.133 | .744 | .478 | .478 | .900 | .900 | .711 | .744 | 1.600 | .433 | -.156 | .211 | -.044 | .100 | .144 | -.144 | |
| Monto promedio del crédito otorgado | .111 | .156 | .133 | -.289 | -.533 | -.533 | .022 | .222 | -.067 | -.400 | 1.511 | .756 | .867 | .644 | .467 | .467 | .822 | .711 | .844 | .533 | 1.289 | .400 | -.067 | .289 | -.178 | -.044 | .133 | -.133 | |
| Tipo de crédito solicitado | -.167 | .078 | -.156 | -.256 | -.489 | -.489 | .178 | .333 | -.200 | -.367 | 1.367 | .767 | .933 | .544 | .456 | .456 | .744 | .744 | .533 | .767 | 1.311 | .367 | -.200 | .144 | -.089 | .033 | .122 | -.122 | |
| En que fue investido el crédito financiero que obtuvo | .111 | .044 | -.089 | -.844 | -.978 | -.978 | .133 | .444 | -.289 | -.733 | 2.733 | 1.533 | 1.978 | 1.311 | .689 | .689 | 1.711 | 1.600 | 1.289 | 1.311 | 3.067 | .733 | -.289 | .400 | -.067 | .178 | .244 | -.244 | |
| Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero | -.056 | .100 | .022 | -.122 | -.311 | -.311 | .022 | .111 | -.067 | -.233 | .900 | .367 | .533 | .367 | .300 | .300 | .433 | .433 | .400 | .367 | .733 | .233 | -.067 | .122 | -.067 | .011 | .078 | -.078 | |
| Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión | .000 | .067 | .089 | .178 | .089 | .089 | -.133 | .000 | -.044 | .067 | -.178 | -.422 | .133 | .022 | -.133 | -.133 | -.156 | -.156 | -.067 | -.200 | -.289 | -.067 | .178 | .044 | -.044 | .044 | -.022 | .022 | |
| Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa | .056 | .100 | -.200 | -.122 | -.089 | -.089 | .022 | .222 | -.067 | -.122 | .456 | .256 | .422 | .256 | .078 | .078 | .322 | .211 | .289 | .144 | .400 | .122 | .044 | .233 | -.067 | -.100 | -.033 | .033 | |
| Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | .000 | -.044 | -.133 | -.044 | .089 | .089 | -.133 | -.111 | .067 | .067 | -.289 | .022 | -.200 | -.089 | -.133 | -.133 | -.044 | -.044 | -.178 | -.089 | -.067 | -.067 | -.044 | -.067 | .178 | .044 | -.022 | .022 | |
| Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | -.056 | -.011 | .244 | .100 | -.089 | -.089 | -.200 | -.111 | -.067 | -.011 | .122 | -.300 | .311 | .144 | -.033 | -.033 | -.011 | .100 | -.044 | .033 | .178 | .011 | .044 | -.100 | .044 | .233 | .078 | -.078 | |
| Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | -.056 | .033 | .156 | .033 | -.178 | -.178 | -.067 | .000 | -.022 | -.078 | .300 | .122 | .178 | .122 | .100 | .100 | .144 | .144 | .133 | .122 | .244 | .078 | -.022 | -.033 | -.022 | .078 | .100 | -.100 | |
| Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años | .056 | -.033 | -.156 | -.033 | .178 | .178 | .067 | .000 | .022 | .078 | -.300 | -.122 | -.178 | -.122 | -.100 | -.100 | -.144 | -.144 | -.133 | -.122 | -.244 | -.078 | .022 | .033 | .022 | -.078 | -.100 | .100 | |

BASE DE DATOS

| | Edad | Sexo | Grado_instruc... | Estado_civi... | Profesion | Ocupacion | Tiempo_rubro | Formalidad | Trabaja_per... | Trabaja_ventu... | Motivos_forma... | Como_financia... | Entidad_ba... | Tasa_interes | Entidad... | Tasa_inter... | Prestatam... | Tasa_inter... | Mayores_faci... | Montos_lic... | Montos_pro... | Tipo_credito | Inversion_c... | Recibidos_pac... | Cuanto_cursos | Tipo_curso | Capacidad... | Cantidad_c... | Capacidad... | Capacidad... | Temas_capacita... | Financiamen... | Capacitacion... | Rentabilidad... | Rentabilidad... |
|----|------|------|------------------|----------------|-----------|-----------|--------------|------------|----------------|------------------|------------------|------------------|---------------|--------------|------------|---------------|--------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|--------------|----------------|------------------|---------------|------------|--------------|---------------|--------------|--------------|-------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1 | 1 | 2 | 8 | 3 | 4 | 4 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 2 | 1 | 6 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 2 | 1 | 2 | 6 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 3 | 3 | 1 | 8 | 1 | 4 | 4 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 4 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 4 | 4 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 5 | 1 | 2 | 6 | 3 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 5 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 6 | 2 | 2 | 6 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 5 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 2 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 7 | 2 | 1 | 6 | 1 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 5 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 8 | 1 | 2 | 8 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 9 | 2 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 10 | 1 | 2 | 6 | 1 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |