



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016.

**Tesis para optar el título profesional de
Contador Público**

AUTORA

Bach. Marilyn García Soto

ASESOR

Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez

PUCALLPA- PERÚ

2016

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 Callería, Periodo 2016”

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Silvia Virginia Montoya Torres

Presidente

Mg. CPCC. Aquiles Weninger Peña Gordillo

Secretario

Mg. CPCC. Percy Lorenzo Diaz Odicio

Miembro

CPCC. Romel Arévalo Pérez

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, gracias por su bendición y su gran amor que me brinda en cada momento de mi vida, también por permitirme cada día ser más humano.

El mayor agradecimiento y más profundo respeto a mis Padres por la confianza y el apoyo que me brindan para poder seguir adelante y superarme tanto en el ámbito personal como profesional.

Así mismo, agradezco a todas las personas que hicieron posible la culminación de mi tesis investigación.

DEDICATORIA

Dedico este presente trabajo mis queridos padres Segundo García Izquierdo, Bárbara Soto Rengifo y demás familiares quienes con su apoyo tan incondicional, confianza y esfuerzo me ayudaron a cumplir mi meta trazada.

A mis amigos por el gran apoyo y ejemplo que me brindaron para cumplir con este proyecto tan importante.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Calleria, periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco scotiabank. **Respecto a la capacitación:** los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. **Respecto a la rentabilidad:** el 90% manifestaron que si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

Palabras claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad

ABSTRAT

The present research had as its overall objective, describe the main characteristics of financing, training and profitability of MSEs in commerce - Sector Drugstores district Calleria period 2016

The research was descriptive, to gather information was chosen as directed 20 Mypes, whom I we applied a questionnaire of 32 closed questions, using the survey technique. The following results: For entrepreneurs and MSEs: those surveyed stated that: 75% of respondents are adults, 40% are male and 30% have completed high school. Also, the main characteristics of MSEs of the field are: 50% say they have more than 03 years in business and 65% of temporary workers.

Regarding funding: employers surveyed stated that: 75% financed their business with loans from third parties, and 85% obtained funding from financial institutions, 70% was applied to the bank Scotiabank. Regarding training: employers surveyed stated that: 65% if they were trained for the granting of credit, 35% were trained in financial investment credit, and 15% participated in other seminars. Regarding profitability: 90% said that if improved profitability of their businesses, 95% said profitability if I improve, and 90% said profitability if it has improved over the past two years, and 85 % the profitability of their companies has not disminuid in the last two years.

Keywords: Financing, Training, Performance

Contenido

Pág.

1. Título de la tesis	
2. Hoja de firma del jurado y asesor	i
3. Agradecimiento	ii
4. Dedicatoria	iii
5. RESUMEN	iv
6. Abstract	v
5. Contenido	vi
6. Índice de Tablas	ix
7. Índice de Gráficos	x
8. Índice de Cuadros	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
Enunciado del problema.....	31
Objetivo general.....	31
Objetivos específicos.....	31
Justificación de la investigación.....	32
II. REVISIÓN DE LITERATURA	33
2.1 Antecedentes.....	33
2.1.1. Internacional.....	33
2.1.2. Nacional.....	36
2.1.3. Regional.....	46
2.1.4. Local.....	46

2.2 Bases teóricas.....	47
2.2.1. Teorías del Financiamiento.....	47
2.2.2. Teorías de la Capacitación.....	57
2.2.3. Teorías de la Rentabilidad.....	61
2.2.4. Teorías de las Micro y pequeñas empresas.....	68
2.3 Marco conceptual.....	68
2.3.1. Definiciones del Financiamiento.....	68
2.3.2. Definiciones de la Capacitación.....	70
2.3.3. Definiciones de la Rentabilidad.....	73
2.3.4. Definiciones de las Micro y pequeñas empresas.....	75
III. METODOLOGÍA.....	76
3.1 Diseño de la investigación.....	76
3.1.1. No Experimental.....	77
3.1.2. Descriptivo.....	77
3.2 Población y muestra.....	77
3.2.1. Población.....	77
3.2.2. Muestra.....	77
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	78
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	82
3.4.1. Técnica.....	82
3.4.2. Instrumento.....	82
3.5 Plan de análisis.....	83
3.6 Matriz de consistencia.....	84

3.7 Principios Éticos.....	85
IV. RESULTADOS.....	87
4.1 Resultados.....	87
4.2 Análisis de los resultados.....	91
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	92
5.1 Conclusiones.....	92
5.2 Recomendaciones.....	93
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	94
6.1 Referencias bibliográficas.....	94
6.2. Anexos.....	100
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	100
6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	104
6.2.3 Anexo 03: Matriz de correlaciones entre elementos.....	137
6.2.4. Anexo 04: Matriz de covarianza entre elementos.....	140
6.2.5 Anexo 05: Base de Datos	143
6.2.6. Anexo 06: Alfa de Cronbach.....	144
6.2.7. Anexo 07: Declaración Jurada	145
6.2.8. Anexo 08: Declaración Jurada	146

Índice de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla y gráfico N° 01.....	104
Tabla y gráfico N° 02.....	105
Tabla y gráfico N° 03.....	106
Tabla y gráfico N° 04.....	107
Tabla y gráfico N° 05.....	108
Tabla y gráfico N° 06.....	109
Tabla y gráfico N° 07.....	110
Tabla y gráfico N° 08.....	111
Tabla y gráfico N° 09.....	112
Tabla y gráfico N° 10.....	113
Tabla y gráfico N° 11.....	114
Tabla y gráfico N° 12.....	115
Tabla y gráfico N° 13.....	116
Tabla y gráfico N° 14.....	117
Tabla y gráfico N° 15.....	118
Tabla y gráfico N° 16.....	119
Tabla y gráfico N° 17.....	120
Tabla y gráfico N° 18.....	121
Tabla y gráfico N° 19.....	122

Tabla y gráfico N° 20.....	123
Tabla y gráfico N° 21.....	124
Tabla y gráfico N° 22.....	125
Tabla y gráfico N° 23.....	126
Tabla y gráfico N° 24.....	127
Tabla y gráfico N° 25.....	128
Tabla y gráfico N° 26.....	129
Tabla y gráfico N° 27.....	130
Tabla y gráfico N° 28.....	131
Tabla y gráfico N° 29.....	132
Tabla y gráfico N° 30.....	133
Tabla y gráfico N° 31.....	134
Tabla y gráfico N° 32.....	135
Tabla y gráfico N° 33.....	136

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01.....	78
Cuadro 02.....	79
Cuadro 03.....	80
Cuadro 04.....	82

I. INTRODUCCION

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Calleria, periodo 2016, el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las Mypes por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro de boticas, seguidamente se realizara el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las mypes en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Ramos M. (2013), En un artículo periodístico titulado China tiene mercado para las MYPES Arequipeñas comenta que los productos de las pequeñas y medianas empresas de Arequipa que pueden vender a China son los alimentos, textiles y artesanías, así lo dio a conocer el director de Asían Programas de la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, Chichón Ley. Recomendó a los empresarios a no temerle al mercado chino y que

procuren conocerlo bien, porque se trata de una población con una cultura y costumbres muy distintas a las de Latinoamérica.

“Aquí nos gusta el café espeso, con cuerpo, lo mismo en el caso de los jugos de fruta. Eso no pasa en China a ellos les gusta las cosas más ligeras. Son muy exquisitos es en la calidad de los alimentos y el control sanitario”, comentó el especialista, durante su participación en el VI Congreso de Comercio Exterior, organizado por la Universidad Católica San Pablo. Dijo que China tiene un mercado reducido para este tipo de alimentos, pero incluso sigue siendo importante porque son por lo menos 5 millones de personas los que comprarían. Recordó que China tiene mil 350 millones de habitantes. Para 2015 se calcula que China será el primer consumidor de productos de lujo en el mundo. Allí Perú tiene un gran potencial, dijo el ponente. Se pueden exportar objetos de decoración, joyas, artesanías de cuero, textiles, cosas que ahora producen las pequeñas y medianas empresas.

Lira J. (2013), En un artículo periodístico la Gestión titulado *Las MYPES participarían en la compra de EE.UU* dijo que las micro y pequeñas empresas (mypes) peruanas estarían en condiciones de participar a partir del próximo año en los procesos de compras públicas que realiza el gobierno de Estados Unidos, aprovechando los beneficios del Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral, afirmó la ministra de la Producción, Mercedes Aráoz. Recordó que la semana pasada se reunió con el secretario de Comercio de Estados Unidos, Gary Locke, para identificar los procesos que

requieren desarrollarse para apoyar a las pequeñas empresas a fin de que se beneficien de las oportunidades de negocios que ofrece el acuerdo comercial. Así mismo en la reunión se acordó como primer punto realizar teleconferencias entre expertos de Perú y Estados Unidos para vincular a las Mypes de ambos países en los procesos de compras públicas.

Hay nueve estados que nos permiten participar en estas compras públicas y los umbrales que se han establecido para las mypes peruanas son mucho más bajos y esa es una gran oportunidad”, manifestó. Estados Unidos -detalla la agencia Andina- gasta anualmente más de 400 mil millones de dólares en contratación pública y cada estado estadounidense tiene su propio presupuesto de compras públicas distinto al del gobierno federal. La ministra dijo que las mypes son capacitadas no solo para el caso de Estados Unidos sino también para participar en compras públicas que realiza el Gobierno de Canadá, cuyo TLC con Perú ya está en vigencia. Respecto a los resultados de la Ley de Formalización y Promoción de la Mypes, indicó que espera que este año puedan llegar a 5,000 las empresas beneficiadas, aunque no se tiene la cifra exacta alcanzada hasta la fecha.

No obstante, se sigue trabajando en este proceso y se está viajando con los equipos técnicos a las diversas municipalidades del interior del país para impulsar la simplificación de trámites administrativos a favor de las microempresas, indicó.

Bernilla M. (2006), En un Editorial Edigraber titulado *Manual práctica para formar MYPES* comenta que las micro y pequeñas empresas,

actualmente MYPES, genera sin lugar a dudas es un escenario de inclusión laboral y productiva de cerca de 8 millones de personas que “se ganan la vida” como micro y pequeños empresarios, contribuyendo así de una manera significativa con el desarrollo económico de cada país.

Banco Mundial. (2012), En un artículo de la página Portal de Micro finanzas señala que Brasil es uno de los países de la región con más programas de desarrollo crediticio actualmente, gracias al interés de las instituciones financieras, tanto públicas y privadas, en apuntar al crecimiento micro financiero del país y el potencial de servir a una población con mucha demanda para los servicios. Un ejemplo es los programas realizados por el Banco del Nordeste de Brasil, el cual hace varios años creó el Programa “CrediAmigo”, teniendo un gran éxito, y trasladándolo hace cinco años a la zona rural, a través de un enfoque al crédito de sector rural, “Agro amigo,” financiando actividades agropecuarias y no agropecuarias de los agricultores de menores recursos.

Actualmente el Banco del Caixa Económica Federal ha iniciado una campaña de microcrédito, respaldada por el gobierno federal, el cual está decidido en expandir el crédito entre los millones de habitantes de escasos recursos del país. La institución Servicio Brasileiro de Apoio às Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE, o el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) han anunciado una inversión para un fondo con el objetivo de promover el desarrollo de las micro finanzas en Brasil, ya que el sector micro financiero

todavía está en un proceso de desarrollo y las personas de más bajos recursos representan un gran potencial para los servicios financieros. Los grandes bancos privados brasileños tienen en la mira a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como un segmento a desarrollar en forma agresiva.

Esto es debido a la recuperación económica del país y una mayor demanda por financiamiento de parte de las PYMES que representan casi el total de las empresas brasileñas y generan un considerable porcentaje del PIB nacional. El respaldo del BID al Banco SOFISA, entre otras instituciones líder en crédito a PYMES en Brasil, permitirá aumentar su apoyo a PYMES, en particular aquellas más pequeñas, pertenecientes a las regiones menos desarrolladas del nordeste y norte del país. Dado que las PYMES generan más de la mitad de empleos del país, influyen en el PIB, pero muchas veces su crecimiento se ve estancado por la falta de crédito. Por otra parte actualmente las agencias del gobierno federal y empresarial están adoptando modelos que han sido exitosos en el resto de América Latina, con un objetivo de convergencia nacional, para aumentar en un porcentaje significativo las exportaciones de las PYMES.

Almerí C. (2012), En el portal Pro inversión titulado *Análisis estratégico de 10 casos MYPE* expresa que el Perú al contar con una población emprendedora, es un activo importante para cualquier país que busca consolidar su desarrollo económico y generar los eslabones económicos que permitan una ocupación plena de su fuerza de trabajo. Según el estudio

comparativo internacional GEM (Global Entrepreneurship Monitor)2005, liderado por la London Business School y el BabsonCollege, en el cual por primera vez participa el Perú -a través del Centro de Desarrollo Emprendedor de ESAN-, en el Perú existen aproximadamente 6,3 millones de emprendedores . Así el índice nacional de Actividad Emprendedora Total (TEA, por sus siglas en inglés) es de 40,3%, lo que significa que en promedio, 4 de cada 10 diez peruanos adultos, independientemente de la condición social, sexo o educación, están realizando algún tipo de actividad Emprendedora. Si comparamos esta cifra con el promedio de 9,3% de los 34 países analizados, tenemos que el Perú es el país más emprendedor del mundo. Los expertos advierten que los empresarios peruanos, a pesar que día a día se enfrentan a un ambiente de negocios adverso, sacan adelante sus empresas gracias a su esfuerzo y espíritu creativo. Así, resalta el hecho de que los peruanos estamos desarrollando conciencia acerca de que nuestra prosperidad depende fundamentalmente de nosotros mismos. Por ello, es importante detenerse un momento a discutir las razones básicas para crear una empresa y las herramientas iniciales más usadas por nuestros emprendedores.

Alva D.(2011),En un artículo de Exportando Perú titulado *MYPES de gamarra* apuntan exportar a mercado brasileño comenta que las micro y pequeñas empresas (mypes) del emporio comercial Gamarra apuntan a ingresar con mayor fuerza al mercado brasileño, teniendo en cuenta que ese país tiene unos 200 millones de consumidores, anunció hoy un portavoz de

ese sector. “Brasil es una alternativa muy interesante para las micro y pequeñas empresas (mypes) de Gamarra ya que es un mercado con más de 200 millones de consumidores”, manifestó el presidente de la Coordinadora de Empresarios de Gamarra, Dijo que a pesar del inmenso mercado que representa, actualmente los envíos para Brasil sólo constan de muestras para determinadas empresas. Preciso que entre las acciones que están haciendo para impulsar las negociaciones con empresarios brasileños, se encuentran las visitas de trabajo a Brasil. De acuerdo con el gobierno brasileño, su Producto Interior Bruto (PIB) creció un 7.5 por ciento el año pasado, al sumar 2,208 billones de dólares, y se estima que Brasil se convertiría este año en la séptima economía mundial. Alva preciso que el 20 por ciento de la producción de confecciones y textiles del emporio comercial de Gamarra se orienta a la exportación, principalmente a los mercados de América Latina. Indico que los principales mercados de destino esos productos son Cuba, Costa Rica, Venezuela, Ecuador, mientras que en menor medida Bolivia, Colombia, Chile y Estados Unidos.

Hace algunos años un mayor porcentaje de la producción total se destinaba al exterior pero debido a los problemas económicos que tiene Venezuela, y por ende su menor demanda, ese nivel se ha reducido”, anoto. Alva preciso que el 80 por ciento de la producción nacional se concentra en el mercado interno, lo que incluye Lima Metropolitana y provincias. Según el Ministerio de la Producción, en Gamarra existen entre 23,000 y 25,000 negocios y tiendas establecidas, que ocupan más de 177 centros comerciales

y generan empleo a más de 60,000 personas que producen aproximadamente el 60 por ciento de las prendas de vestir y textiles que consumen todos los peruanos.

Lastra E. (2009), En un artículo Diario la Primera titulado *MYPES a su suerte* tras firma de TLC con china por su parte el presidente ejecutivo del Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial (Ilade), indicó que si bien no podemos competir de igual a igual con las empresas chinas, es decir las empresas nacionales no pueden producir un polo y cobrar por ello US\$ 1.00, como lo hacen los chinos, lo que se podría hacer es buscar alternativas de ventas a los textiles, siendo una de ellas darle un valor agregado al producto. Para ello dijo es necesario integrar los sectores público y privado para hacer competitivo a las empresas nacionales.

Robles G. (2013), En un artículo de la RSM titulado *Las MYPES aportan con un 45% al PBI al nivel nacional* de esta manera contribuyen al desarrollo de la economía nacional al representar el 98% de las unidades empresariales que aportan con más del 45% al PBI y brindan trabajo a un 70% de la población económicamente activa. Además, indicó la importancia de la formalización, destacando que la meta de la Gerencia de la Producción, es reducir la informalidad en el área de MYPES, indicando que actualmente se viene registrando un promedio de 5 a 10 minutas diarias, demostrando el interés de los empresarios en la formalización para poder acceder a contratar con el Estado. Sobre la ley MYPE, el funcionario señaló, que justamente a través del Congreso de la República, en la Comisión de la

Producción del Parlamento, se ha presentado un proyecto de ley referente a la empresa inclusiva, por ello se ha producido un evento, con la gerencia de la producción, para recibir una serie de problemas y propuestas importantes a través de este proyecto de ley, donde se resalta el tema del financiamiento, para beneficiar a las Micro empresas. Cabe destacar que, este viernes 18 de mayo, el Gobierno Regional a través de la Gerencia Regional de la Producción, premiará a los destacados en el Salón del Consistorial de la Municipalidad Provincial de Arequipa.

Núñez H. (2010), En un artículo La Republica titulado *Crisis en MYPES por TLC con China* dijo Mientras que el gobierno anuncia que el TLC con China entrará en vigencia este 15 de marzo, serán las micro y pequeñas empresas dedicadas a la manufactura las que más padezcan los estragos de este acuerdo, por lo que piden al gobierno se abra un debate público donde se pueda exponer las repercusiones de este convenio que, aunado al desinterés por parte del gobierno, las haría desaparecer. Y es que las cifras lo dicen todo. La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) estima que entre 6 y 8 millones de peruanos, trabajadores de las Mypes, perderían sus empleos con la firma de este acuerdo. Desventajas empresariales : Fue en la reunión de la segunda Mesa de Trabajo convocada por la congresista Martha Acosta (nacionalista) donde la Central de Asociaciones Empresariales y Empresarios de las Micros y Pequeñas Empresas del Cono Sur de Lima (Apemives) expuso sobre las repercusiones de ese acuerdo en la industria nacional, especialmente en los sectores de calzado, confecciones y cuero.

Presidente del referido gremio, señaló que no están preparados para exportar, sólo para atender el mercado local, además que los niveles de cultura empresarial no se desarrollaron en el país y que las condiciones de las empresas chinas son muy diferente a las peruanas “La empresa china tiene todo el apoyo del gobierno en materia financiera y a través de normas adecuadas, lo que no ocurre en el Perú, donde el micro y pequeño empresario se hace en base de esfuerzo y empeño.

La Republica. (2012),En un artículo del Boletín Empresarial titulado *MYPES se alistan para atender compras públicas de EE.UU* comentan que las Primeras operaciones se realizarían a partir del próximo año , Hay 9 estados que nos permiten participar en estos procesos . Las micro y pequeñas empresas (mype) estarán en condiciones de participar a partir del próximo año en los procesos de compras públicas que realiza el gobierno de Estados Unidos, aprovechando los beneficios del Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral. Así lo adelantó la titular del Ministerio de la Producción (Produce), Mercedes Aráoz, quien refirió que la semana pasada se reunió con el secretario de Comercio de EE UU, Gary Locke, para identificar los procesos que requieren desarrollarse a fin de apoyar a las mype para que se beneficien de las oportunidades que ofrece esta alianza comercial. Reveló que en esa reunión se acordó como primer punto realizar teleconferencias entre expertos del Perú y Estados Unidos, para vincular a las Mypes de ambos países en los procesos de compras públicas.

Hay nueve estados que nos permiten participar en estas compras públicas y los umbrales que se han establecido para las mype peruanas son bajos y esa es una gran oportunidad, comento Estados Unidos gasta anualmente más de 400 mil millones de dólares en contratación pública y cada estado estadounidense tiene su propio presupuesto de compras públicas distinto al del gobierno federal. Formalización Respecto a los resultados de la Ley de Formalización y Promoción de la Mypes, refirió que este año pueden llegar a 5,000 las empresas beneficiadas. No obstante, resaltó que se sigue trabajando en este proceso y se está viajando con los equipos técnicos a las diversas municipalidades del interior del país para impulsar la simplificación de trámites administrativos a favor de las microempresas. Aráoz declaró después de presentar la "I Feria de Beneficios y Oportunidades" dirigida a los trabajadores pesqueros que renunciaron a la pesca industrial de anchoveta, a partir del Decreto Legislativo N° 1084 que establece los Límites Máximos de Captura por Embarcación (LMCE). Este evento fue organizado por el Fondo de Compensación para el Ordenamiento Pesquero (Foncopes).

Chable J J. (2010), En un artículo de FAEDPYME titulado *El mercado del crédito de MYPES* fundamenta acuerdos con recientes estudios realizados sobre los negocios a nivel global, los empresarios manifiestan que el obstáculo más importante que se les presenta para su crecimiento es el relacionado con el financiamiento. Aunado a lo anterior, se establece que las cuatro causas principales de las restricciones financieras bancarias que

padecen las MYPES en América Latina son los altos costos fijos de los préstamos, el reforzamiento imperfecto de los contratos de crédito, el costo de bancarrota y los problemas de información asimétrica. Es importante hacer hincapié en que la permanencia, estabilidad y el crecimiento de las MYPES potencian la capacidad de generar empleos productivos en la economía.

En el primer capítulo se estudian las teorías sobre la información económica y el financiamiento a MYPES, dicha información desempeña un papel relevante en el acceso al crédito de las MYPES, ya que este tipo de empresa al carecer de información completa sobre los diversos productos y servicios que ofertan las diferentes fuentes de financiamiento disponibles en sus plazas; así como de sus requisitos y trámites, la MYPE demandante en este mercado de crédito, no puede evaluar con certeza cuál de las opciones le conviene más para financiarse. En el siguiente capítulo, se encuentra el estudio del papel que la información financiera juega en el acceso al crédito de las principales fuentes de financiamiento de Micro y Pequeñas Empresas Manufactureras de las clases: fábricas de chocolate, talleres de herrería, talleres de carpintería, fábricas de helados y paletas, fábricas de pan y pasteles, fábricas de quesos y fábricas de ropa; haciendo hincapié en que el financiamiento de tipo informal ha sido el más utilizado por dichas MYPES en esta región subdesarrollada del Sureste de México, el estado de Tabasco. El libro analiza en su tercer capítulo el papel que juegan los diferentes intermediarios financieros en el otorgamiento del crédito, a esta clase de

empresas manufactureras en esta región de México, y qué importancia tiene la información financiera en dicho proceso, haciendo énfasis en los intermediarios bancarios, para lo cual se implementó una serie de entrevistas dirigidas a las sucursales de los bancos en su carácter de oferentes de financiamiento externo. A continuación, se muestra un estudio a profundidad de las características de las fuentes de financiamiento de MYPES de la rama de fabricación del chocolate, donde se caracterizan intermediarios como proveedores, prestamistas, etc.

Más adelante, se hace hincapié en la falta de información de los intermediarios bancarios comerciales sobre las características y calidad crediticias de esta clase de MYPES y sobre peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requiere dicho tipo de empresas. Estudia el documento, en uno de sus apartados, el papel del gobierno en el mercado del crédito a las MYPES, por medio de los programas que este realiza para el otorgamiento de apoyos financieros.

La obra descubre que para el estado de Tabasco las fuentes de financiamiento que con mayor frecuencia han acreditado las MYPES industriales, han sido principalmente de tipo informal, demostrando mediante la aplicación del estadístico de prueba Ji cuadrada, a la hipótesis de trabajo, tanto a nivel de toda la muestra, como en la contrastación en cada uno de sus estratos, que el acceso al crédito si está condicionado por el grado de información que se posea sobre la fuente de financiamiento. En su cuarto capítulo, se realizan algunas reflexiones epistemológicas sobre la

economía de la información y sobre la teoría de la información asimétrica, de relevancia para el entendimiento del mercado del crédito de MYPES en el estado de Tabasco, México y se hacen sugerencias para mejorar el funcionamiento del mercado del crédito de MYPES desde la perspectiva del flujo de la información financiera. Al final, después de la bibliografía, se anexan los cuestionarios que sirvieron para las entrevistas, y un apéndice matemático sobre la teoría de la información asimétrica.

Villanueva M. (2009), En su artículo *titulado Las MYPES y el uso de las TIC como estrategias frente al TLC* comenta como es la celebración del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Perú y los Estados Unidos de América representa una amenaza para las MYPES peruanas en la medida que la reducción de aranceles que trae consigo constituye un claro incentivo para la entrada a nuestro país de productos originarios de los Estados Unidos generando, con ello, un fuerte incremento en la competencia a la que tienen que hacer rente las MYPES. Sin embargo, también es cierto que, junto con esa amenaza o mayor riesgo, se genera un conjunto de oportunidades que resulta interesante. Así, por ejemplo, se abre la oportunidad de que las MYPE importen maquinarias o equipos para la producción de los bienes y servicios que ofrecen a precios más bajos que los que han venido pagando hasta antes de la entrada en vigor del TLC. Por otro lado, también es importante considerar que así como el Perú reduce sus aranceles aplicables a la importación de bienes provenientes de ese país, Estados Unidos también hace lo propio permitiendo que los bienes producidos por las empresas

peruanas, incluidas las MYPE, ingresen a ese enorme mercado cercano a los 300 millones de habitantes a precios mucho más competitivos.

La gran interrogante es si las MYPE están en capacidad o no de hacer frente al reto que el TLC les plantea. ¿Sucumbirán ante las amenazas o saldrán bien libradas y tomarán debida ventaja de las oportunidades que se les ofrece? Lo esperable es que ocurra esto último; es decir, que las MYPE, a las que muchos estudios les atribuyen la generación de más del 40% del Producto Bruto Interno de nuestro país, tomen ventaja de esta oportunidad que se presenta con el TLC como consecuencia de abrirse para el Perú un mercado conformado no solamente por una población 10 veces mayor que la nuestra sino que además se trata de una población con un ingreso per cápita casi 20 veces mayor que el nuestro. Ahora bien, qué deben hacer las MYPE para hacer frente a este reto teniendo en cuenta que nos referimos a empresas que, según la definición de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, recientemente modificada por el Decreto Legislativo N° 1086, tienen de 1 a 10 trabajadores y ventas anuales que no deben superar los S/. 525,000 para el caso de las microempresas y de 1 hasta 100 trabajadores y ventas anuales que no deben superar los S/. 5,950,000 para el caso de las pequeñas empresas. Sobre este particular, somos de la opinión que parte importante de la estrategia a la que deberán recurrir las MYPE para hacer frente a este nuevo reto consiste precisamente en apoyarse en la utilización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) de modo más intensivo. Creemos que las TIC

pueden contribuir al logro del objetivo fundamental de incrementar la competitividad de las MYPE en la medida que la disponibilidad de medios de comunicación más accesibles facilita el incremento de los niveles de productividad, permitiendo que las MYPE logren una presencia mundial a través de espacios de difusión de alcance amplio a bajo costo, incrementando su capacidad de respuesta tanto en cuanto a volumen como a velocidad y ampliando, en general, su capacidad para dirigirse y acceder a los diferentes consumidores en los mercados mundiales y especialmente en este nuevo gran mercado que ahora se pone a su disposición.

Mendoza F. (2013), En un artículo Publicado en el Diario Ahora titulado En San Martín hay 22 mil MYPES formalizados dijo que en la Región San Martín existen aproximadamente 60 mil empresarios entre medianos y pequeños – MYPES. De esta cantidad sólo 22 mil son formales y la otra parte mayoritaria son informales. El Presidente APEMIPE San Martín, Fidel Mendoza Pérez, dijo que uno de los problemas de alta informalidad de los medianos y pequeños empresarios en la región. Dijo que esto ocurre porque los trámites son engorrosos y los costos elevados. Asimismo señaló que el gobierno central y regional no los toman en cuenta a las MYPES para contratar con el Estado y si se dan, son para ejecutar pequeñas obras cuyos presupuestos son mínimos. Según la Ing. Vanessa Sánchez, Gerente de la Producción, el gobierno regional no puede contratar con las MYPES porque muchas no reúnen los requisitos y no son formalizadas. Mendoza Pérez,

manifestó que APEMIPE San Martín cuenta a la actualidad con 65 asociados de los cuales ninguno contrata con el Estado.

Giorgi D. (2013), En un artículo de Mi PYME Innova titulado *Argentina y Perú acuerdan promocionar MYPES locales* Firmaron un acuerdo de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mypes) entre ambos países. La representante trasandina arribó al Perú con una comitiva de 51 empresarios de diversos sectores que tuvieron una agenda aproximada de 300 entrevistas con sus pares peruanos.

Giorgi destacó que el entendimiento entre las dos naciones impulsará el desarrollo de las Mypes de ambos países, mediante el intercambio de experiencias en materia de nuevos emprendimientos y cultura emprendedora y empresarial. La argentina agregó que sus compatriotas no solo buscan vender y comprar, sino establecer uniones de empresas y acuerdos de riesgo compartido, para así aprovechar los tratados de libre comercio de Perú y el acceso al Mercado Común del Sur (Mercosur).

Por otro lado, también se espera potenciar temas como el desarrollo industrial y regional; la integración productiva y cadenas de valor; una innovación productiva y transferencia de tecnología y la internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas. Las ministras informaron también que sobre el intercambio Agroindustria, en temas como industria de alimentos (lácteos, avícolas y porcinos), textil e indumentaria, bienes de capital automotriz y autopartes, así como cuero, calzado y marroquinería.

Ramírez V.(2013),En un artículo titulado *Venezuela es el mayor mercado y micro y pequeña empresa* comentaron que el mayor mercado para la venta de productos textiles y manufactura de manera formal para la micro y pequeña empresa (mype) de Bolivia es el de Venezuela; a este país le siguen Estados Unidos, Brasil y Argentina, según datos del sector.

El presidente de la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de Bolivia (Conamype), Víctor Ramírez, destacó ayer que las exportaciones a Venezuela se efectuaron luego de que el país se uniera al proyecto de integración económica del Alba (Alternativa Bolivariana para las Américas) en 2006. Posterior a la integración de Bolivia al Alba es que Venezuela se convirtió “en el primer mercado para nuestros productos”, aseguró el dirigente a La Razón tras una entrevista que ofreció ayer a radio Patria Nueva.

El dirigente indicó que de 2008 a diciembre de 2012 Bolivia exportó sólo en productos textiles \$us 300 millones a ese país, y que en 2013 pretenden venderles prendas por un valor total de \$us 100 millones, porque tendrán créditos del Gobierno. En 2012 las ventas llegaron a \$us 50,5 millones La primera exportación de este año se efectuó en febrero con 60 toneladas de productos terminados en tela, de cuya venta se pretende obtener al menos \$us 2 millones, dijo Ramírez. Entre las prendas están pantalones casuales, jeans, camisas, ropa para bebé, chamarras y otros textiles que incluyen a la manufactura. La Conamype también exporta a otros países como Estados Unidos, Brasil y Argentina, pero cuyas ventas en valor no superan a las de

Venezuela, como se notó en 2012, indicó el pequeño empresario. (Ver infografía) Sin embargo, Ramírez indicó que en 2011 las exportaciones bajaron por la demora en el desembolso de dinero por parte de Suvinca CA (Suministros Venezolanos Industriales), empresa que compraba las prendas a las mype. “Había mucha demora, era la que acopiaba los productos en Venezuela” y “además nos pagaba en bolívares (moneda venezolana) y había que hacer el cambio”, dijo. Para apoyar este año a las mype, el Gobierno dispuso el Fideicomiso para Exportadores y Proveedores de Bienes al Estado (Feprobe) de sus 40 millones. “Si los productores requieren capital para aumentar su producción, podrán acceder a créditos para cumplir los compromisos de exportación”. De igual modo, para facilitar sus exportaciones este año, realizaron convenios con Transporte Aéreo Militar (TAM), que llevará sus productos a los cuatro países compradores. Las Mypes en el país En Bolivia hay más de 115 micro y pequeños empresarios. Se agruparon en 22 grupos para exportar a Venezuela y cumplir compromisos. Camex prevé exportar \$us 50 millones a ese país. El presidente de la Cámara de Exportadores (Camex) La Paz, Larry Serrate, informó ayer que esa organización prevé para esta gestión exportar más de \$us 50 millones en textiles a Venezuela, según un despacho de la Agencia Boliviana de Información (ABI).

“Esperamos exportar más de 50 millones de dólares en textiles a Venezuela en esta gestión. Es un mercado que demanda bastante y tiene un alto nivel de ingresos”, indicó; además calificó esa plaza de “interesante”

para la industria textil y es una buena oportunidad para desarrollar el sector. Sin embargo, espera que tras la muerte del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, no se afecten las relaciones comerciales, porque, a su juicio, es un beneficio para ambos países. Añadió que Bolivia debe “aprovechar” los ingresos de recursos y fortalecer otros sectores manufactureros.

Pasando al ámbito local existen muchos micro empresarios sin embargo desconocemos si estas Mypes cuentan con financiamiento, que tipo de interés, de que entidad financiera reciben préstamo, si cuentan con capacitación, si capacitan a su personal así como desconocemos si son rentables; por estas razones que nuestro enunciado de nuestro problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro Boticas del Distrito de Callería periodo 2016?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente:

OBJETIVO GENERAL

Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio. La capacitación y la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del periodo 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes:

OBJETIVO ESPECIFICO

❖ Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.

❖ Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.

❖ Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, esta investigación se justificó, de acuerdo a lo que manifiesta,

Huamán J. (2009), en un artículo periodístico titulado *Las mypes en el Perú*, dice que el Perú está pasando por una economía emergente, de hecho los avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importantes de la economía peruana entre los más importantes tenemos la generación de empleo, además de contribuir en las exportaciones, según PROMPYME en el año 2004 fueron 3516 las micro y pequeñas empresas que exportaron lo cual representa un 65% del total de empresas exportadoras.

Las Mypes cumplen un rol importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al cual pueden acceder las Mypes, las barreras que impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no. En el Perú el 98.4% (Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE), del total de empresas son Mypes; estas Mypes dan empleo aproximadamente al 80% de la Población Económicamente Activa PEA, la que contribuye con el 42% al Producto Bruto Interno PBI, la diferencia que

es el 1.6% son medianas y grandes empresas las que dan empleo aproximadamente al 20% de la PEA, aportando con el 58% del PBI nacional.

Estas estadísticas pueden tener diferencias, explicaciones o implicancias; sin embargo, desde mi perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa que es aparentemente muy baja en las Mypes respecto a las medianas y grandes empresas; se deba a la falta de financiamiento, a la capacitación y a la falta de asistencia técnica en las Mypes. Es por ello que desde mi perspectiva es importante empezar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las Mypes tanto a nivel nacional, regional y local.

Además este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al Sector comercio- Rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales:

Ráfaga Económica (2009), En un artículo *Las Mypes Micro y Pequeñas Empresas* Los especialistas estiman que existe alrededor de 500 millones de microempresarios en el mundo y que cada una de ellos necesita en promedio US\$ 500 al año para iniciar sus operaciones, pero

sus activos rara vez exceden los US\$ 1 000 (son más intensivas en trabajo que en capital) y son conducidas por personas que sólo tienen primaria completa.

Otro dato importante rescatado es que, a nivel mundial existen 2 empresarios varones y 1 mujer, en cambio en el Perú la relación es de 1 a 1; en cuanto a la demanda de microcrédito, en el mundo sólo es atendido en un 5%, mientras que en el Perú las políticas diseñadas han ayudado a mejorar la demanda por microcrédito atendiéndose entre 40-45%. Y Uds. se preguntarán ¿por qué son importantes las Mypes en el mundo?: es por el N° de empresas, la cantidad de empleo que genera y su aporte al PBI.

Por mencionar; en cuanto al N° de empresas: en Francia son el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%. En relación al empleo: en Francia son el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, por último, en relación a su aporte al PBI: Francia aporta el 40.8%, Finlandia el 30.7%, Suecia el 38.4%. En América Latina la importancia de las empresas en algunos países son: en Colombia el 95.9%, en Perú el 98% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo: en Colombia es el 66.4%, en Perú el 77% y en Bolivia el 80.5%. Pero en materia de política legal y asignación de presupuestos sus criterios y parámetros son diferentes, por ejemplo: Chile asigna unos 511 millones de dólares, Brasil US\$ 450 millones, EE.UU. US\$ 14,651 millones y nuestro país, 3.7 millones de dólares y si estos datos los traducimos en

inversión por Mype, podemos señalar que la inversión es de: US\$ 157 en Chile, en Brasil 110, en Ecuador 24 y en nuestro país 5.7 dólares. Si analizamos estas cifras concluiremos la importancia que representan las Mypes en el mundo y los recursos que destina el Gobierno a este sector es demasiado paupérrimo en comparación con otros países. El problema histórico de la Mypes es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de garantías; tal vez por la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mypes no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiéndolos cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las Mypes, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras.

Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mypes exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mypes que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con ésta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mypes, no sólo

cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos) hicieron que se incrementara del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si sabemos que las Mypes no pueden penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos. Finalmente, las Mypes representan cerca del 98% de las empresas del país, nutren al empleo en un 77%, y participa con una buena parte de la torta del PBI (42%), es momento de trabajar con ellas y aplicar políticas que permitan fortalecer sus estructuras incrementando sus capacidades y su producción, para poder insertarse óptimamente en otros mercados, además se tiene que perforar las barreras que impiden la larga cola de la formalización reduciendo los papeleos y quitando la excesiva burocracia y que accedan a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción), etc. sólo así tendremos Mypes más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país.

2.1.2 Nacionales:

Echizen (2010), En un artículo *Historia de las Mypes* En la década de los 80 en nuestro país se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, no obstante, no es hasta 1990 que se hace visible el aporte de las Micro y pequeñas empresas tanto a la economía

como el desarrollo nacional. Hasta ese entonces, las micro y pequeña empresas eran consideradas como una estrategia de sobre vivencia en los sectores populares. En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. En la participaron países como: España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por Mypes?, se llegó a la conclusión de que Mypes es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa.

Los avances tecnológicos y los procesos de globalización abrieron paso a nuevos mercados y por tanto nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado la apertura comercial, que en los últimos años ha incrementado radicalmente las exportaciones peruanas, así mismo elevando el nivel de crecimiento económico. Y por otro lado las Micro y pequeñas empresas, paulatinamente muestran un cambio en la economía. Siendo así la más importante del país. En nuestro país existe aproximadamente 3 760 000 micro y pequeñas empresas, generando más de 5.3 millones de puestos de trabajo aproximadamente.

De tal manera, Villa F C. (2008), En un artículo *Antecedentes del sector Mypes* Las MYPES, en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia; debido a que de las 3 millones

229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (Mypes), representa el 74.26% del total de Mypes, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPEs), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPEs al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala. Así mismo, del análisis realizado al sector de la micro y pequeña empresa, en nuestra región, podemos señalar que, en base a diversos estudios, se ha determinado que el número de MYPEs, en nuestra Región pasó de 63 348 PYMEs o MYPEs, en el año 1999, a 72 915 PYMEs, estimadas para el año 2002, siendo mi estimación que para el presente año el número de MYPEs, sería de 111 mil 191 MYPEs aproximadamente.

En cuando a la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las MYPEs absorbieron en el año 1999, aproximadamente al

42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las MYPES, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 MYPES estimadas para el mismo año; podemos afirmar que el sector de la micro y pequeña empresa (MYPES) generó este año 402 mil 511 trabajadores, en la Región Arequipa; lo cual representa el 71.96% de la PEA Regional, que en cierta medida ratifica nuestra apreciación inicial, de que se trata de un sector importante, por su capacidad de absorción de la mano de obra regional.

Por otro lado Lachira. (2011), en Perú, desarrolló Investigación: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro carpintería del distrito de Chimbote, periodo 2010”*, llegando a la siguiente conclusión: La Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con

menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa.

Asimismo, Cáceres (2010), en Perú, desarrolló tesis para optar el título de Contador Público: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, Provincia de Caylloma – Región Arequipa, periodo 2008-2009”*, llegando a la siguiente conclusión: a) El 85% de los representantes legales de las Mypes dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados. b) El 10% de los representantes legales de las Mypes dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación, el 25% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron dos capacitaciones y el 50% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. c) El 95% de los representantes legales de las Mypes dijeron que la capacitación si es una inversión y el 5% no contestaron.

Por consiguiente Cáceres dice que, d) El 95% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 5% no contestaron. e) El 70% de las Mypes recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio, en el año 2009 75% recibieron crédito. f) El 5% de las Mypes que recibieron

crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. g) El 90% de los representantes legales de las Mypes dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 10% no respondieron. h) El 30% de los representantes legales de las Mypes dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, 10% y 15% respectivamente, el 60% incrementó en 20% y 30%.

Por otra parte Medina & Flores. (2008). En su investigación realizada en la localidad de Huancavelica año 2008 acerca del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo llegaron a las siguientes conclusiones: a) El 45% del micro empresas del sector han recibido financiamiento por instituciones financieras de la localidad. El 55.56% de las Mypes financiadas recibieron financiamiento de la Caja de ahorro y Crédito los libertadores. El 100% de las Mypes que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 33.33% de las Mypes financiadas invirtieron el crédito obtenido a mejoramiento de sus locales y el 66.67% en la compra de activos fijos. b) El 50% de las Mypes del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo o desarrollo de sus empresas antes de obtener el crédito financiero. El 66.67% de las Mypes indican que en el año 2008 han tenido una

capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa. El 44.45% recibió capacitación en constitución y formalización de empresas.

De tal manera Flores dice que, c) El 100% de las Mypes consideran a la capacitación como una inversión, y que esta le ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. d) El 55% de las Mypes determinan que obtuvieron rentabilidad en el año 2008. e) Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las Mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008. f) Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008.

Vega O. (2011), En un estudio titulado, *Las pequeñas y Microempresas en el Perú*, afirma, que las pequeñas y microempresas (Pymes) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las Pymes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI. Las Pymes constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Además este investigador ha identificado tres grandes problemas de las PYMES en el Perú.

El primer problema principal de las Pymes en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien los compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las Pymes en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc., es con la finalidad de vender cada vez más y bien.

Gestión de las pymes Resulta, por lo tanto, sumamente importante (vital) poner énfasis en que vender que significa tener cada vez mejores mercados (o clientes), es el objetivo principal de las Pymes (y de cualquier tipo de empresa) al cual convergen muchos otros. Por tal razón decimos que el problema principal de las Pymes en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No decimos que para las Pymes no hay mercados, porque mercados (clientes) en el Perú y en el mundo hay, pues muchos, sino decimos que

debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural ellas, es decir las Pymes, están impedidas acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.

El segundo gran problema de las Pymes en el Perú y vinculado al primero es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las Pymes no tienen capital no porque no haya dinero hay y de sobra- sino porque por una serie de razones las Pymes no pueden hacer uso del dinero o de capitales. La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. Enorme cantidad de pequeños y micro empresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener, por ejemplo, créditos. Un gran contingente de jóvenes potencialmente empresarios, por ejemplo, con proyectos en mano, tiene prematuras frustraciones debido a la falta de capital y a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales.

Un tercer gran problema de las Pymes que dificulta su desarrollo en el Perú e igualmente vinculado al primero, es la casi absoluta ausencia

de la tecnología. En un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las Pymes.

Según, Tantas, (2010) (2013), en Perú, desarrolló tesis para optar el título de Contador Público: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008 - 2009”*, llegando a la siguiente conclusión: a) En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. b) El 100% de las Mypes recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% del Banco Continental BBVA.

Por ello Tantas dijo que, a) El 33.3% de los microempresarios invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. b) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%. c) El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. d) El 42.8% de los microempresarios si recibieron algún tipo de capacitación en los dos

últimos años, el 28.6% han recibido una capacitación y el 28.6% han recibido 2 capacitaciones.

2.1.3 Regionales:

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la región de Ucayali, menos la Provincia Coronel Portillo; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

2.1.4 Locales:

Por su parte, Inga A. (2010), En un estudio realizado en el sector comercio rubro ferretería al por menor, del distrito de Calleria-Pucallpa llega a las siguientes conclusiones: a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el tema de su capacitación; el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100%

si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento:

Según Gitman. (1996), “el financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que 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. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Por otro lado Dutia. (1991), muestra que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado. Las dificultades son derivadas, por una parte por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. La teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía

Pecking O. (2000), Establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales. Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones.

Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas,

y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

La Teoría de los Mercados Perfectos

Señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos (Fazzari y Althey, 1987). Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información (Cazorla 2004). La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están

dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito (Stiglitz y Weiss, 1981; Stiglitz, 1988). Las PyMES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

La Teoría de Agencia

Jensen y Meckling. (1976), habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima (Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, 1996).

En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés. Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas. En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el

supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas.

Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las PyMES.

La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual (Fazzari y Athey, 1987). Sin embargo, en el caso de las PyMES, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado (Hellmann, y Stiglitz, 2000).

Así mismo, CreceNegocios. (2013), En un artículo; *fuentes de financiamiento para una empresa*, veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer:

- Los ahorros personales: Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.
- Los amigos y los parientes: Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.
- Bancos: Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.
- Entidades financieras no bancarias: Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.
- Empresas de leasing: Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el

cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiriera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

- Proveedores: A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.
- Emisión de acciones: Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.
- Emisión de bonos: Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.
- Canjes o trueque con otras empresas: Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías.

- Socios: Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento.
- Inversionistas: Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” (que a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios y no de terceros), o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

Teoría del Circuito Monetario (TCM)

Una interpretación diferente sobre el funcionamiento de los bancos, aunque relacionada con la propuesta de Keynes referente a la preferencia por la liquidez de los bancos, sostiene que los bancos avalan toda la demanda de créditos solventes, o sea, se acomodan todos los créditos que financien producción y la inversión, las cuales deben generar suficientes rendimientos para pagar el capital adelantado y los intereses que ésta genera. Desde otra perspectiva el circuito monetario consta de dos partes, uno de creación de deudas y, otro, de cancelación (o destrucción) de deudas, las cuales, están intrínsecamente ligadas a la producción. El otorgamiento de los créditos, no depende de la base

monetaria ni de los recursos reales y, la tasa de interés, es independiente de la creación y cancelación de las deudas; en tanto, es una variable distributiva que incide en la repartición de las ganancias entre los empresarios y los dueños de capital. Un elemento distintivo de este planteamiento es que el mercado de capitales no interviene activamente en el financiamiento de la producción, no existiendo completo acuerdo con referencia al financiamiento de la inversión (más adelante se retoma el punto). Uno de los primeros exponentes modernos de este planteamiento fue Jacques Le-Bourva (1992) quién, basado en los planteamientos de la escuela bancaria y Wicksell, señaló que la oferta monetaria es elástica y, resalta que la creación de dinero (cantidad) es una variable dependiente del ingreso y los precios, teniendo como contrapartida la destrucción de las deudas; por consiguiente, la tasa de interés está determinada por el banco central, la oferta de dinero es infinitamente elástica; la demanda de dinero determina la oferta (no puede haber dinero en exceso) y, el dinero es creado por las deudas ligadas a la producción (el dinero no es neutral). Las deudas son una pre-condición del gasto que genera ingreso, el cual, a su vez, anula las deudas; cerrando el circuito monetario.

La banca comercial puede acomodar la demanda de los prestatarios solventes, en tanto, es avalada por el Estado, vía el Banco Central, quien otorga solvencia al dinero privado. A diferencia de Keynes y Minsky, la TCM plantea la destrucción de las deudas como un

mecanismo mecánico que, de acuerdo a Le Bourva opera con base en la ley de los grandes números. A fin que este proceso funcione adecuadamente Le Bourva señala que deben existir cámaras de compensación cuyo objetivo es distribuir los depósitos entre los bancos emisores de la deuda y, el banco central debe estar dispuesto a acomodar la demanda de reservas de los bancos comerciales; o sea, además de la función de prestamista de última instancia, debe intervenir, de manera continua, en el mercado monetaria para equilibrar las hojas de balance del sector bancario y, de esa manera impedir, procesos de bancarrota.

2.2.2 Teoría de la capacitación:

Taller de capacitación. (2013), comenta que la capacitación , Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos. Es

una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante.

Objetivos y funciones de la capacitación

El objetivo general de la capacitación es lograr la adaptación de personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica, en una organización. Entre los objetivos principales de la Capacitación se encuentran los siguientes:

- ★ Incrementar la productividad
- ★ Promover un ambiente de mayor seguridad en el empleo
- ★ de conocimiento, habilidades y actitudes para el eficiente desempeño del trabajador.
- ★ Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos
- Facilitar la supervisión del personal
- ★ Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos
- ★ apropiados.
- ★ Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros.
- ★ Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología.

- ★ Lograr cambios en el comportamiento del empleado con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa, logrando condiciones de trabajo más satisfactorias.

La función de la capacitación se inserta como parte integrante del acontecer cotidiano de las empresas y para cumplir con sus objetivos toma información del medio ambiente y del mismo centro de trabajo. Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña, desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona.

Bajo este marco, la función de la capacitación es:

- ❖ Promover el desarrollo integral del personal, y como consecuencia el desarrollo de la organización.
- ❖ Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales.

Teoría de aprendizaje

Según Bateson. (2014), Nuestra percepción siempre es acerca de diferencias entre lo que hay afuera y nuestros propios estándares. Aprender es ajustar nuestra expectativa o acción corrigiéndola con una

realidad externa. Distingue diferentes niveles de aprendizaje, según sea lo que se corrija:

❖ Aprendizaje nivel 0: no hay corrección, es solo repetición dentro del circuito existente

❖ Aprendizaje nivel 1: adquisición o extinción de un hábito. Corrección de expectativas. Toma de conciencia de una característica que define a todos sus rasgos y experiencia.

❖ Aprendizaje nivel 2: Se hace necesario corregir la corrección. Corrección del sistema mismo de interpretación-corrección de la realidad. Manera de puntuar los acontecimientos. Carácter autovalidante.

❖ Aprendizajes 1 y 2 se relacionan con los hechos tienden a la cosificación de la realidad.

❖ Aprendizaje nivel 3: Entender las características del contexto que produce ese denominador. Se relaciona con el aprendizaje de relaciones e interacciones complejas y su lógica.

Hablamos también de niveles de comunicación donde los mensajes explícitos son resignificados por la estructura y cultura organizativa. La actividad de capacitación no puede limitarse a una tarea pedagógica de instalación o extinción de hábitos, debe proyectarse a una tarea de mediación institucional relacionada con la creación-extinción de contextos organizativos que favorecen o inhiben ciertas formas de conducta.

Las teorías y la capacitación

Bateson, en un comentario nos recuerda que no solamente aprendemos hábitos sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros.

Por otro lado, Schön, nos recuerda que todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos. El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

Según EcuRed. (2013), En un artículo de su página concluye que la rentabilidad es la noción que aplica a toda acción económica en el 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 le análisis realizado sea a priori o a posteriori.

Concepto:

Capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

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 enfrentan una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficios, otros en el conocimiento, 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 la 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 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 su estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es, 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 ésta íntimamente ligado al de la rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionamiento decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la comunidad de la empresa.

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultad. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado, las cuales se relacionan a continuación:

- ❖ Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresase en forma monetaria.

- ❖ Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- ❖ En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comprobación, constituida por la inversión, es una variable stock que solo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- ❖ También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la

financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que se existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la economía siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la

opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios.

Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido escrito el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficios distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc.

Y en el punto denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa. La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de la rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la

rentabilidad económica como la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

2.2.4 Teorías de las MYPE:

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del Rosario (2009) nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, la Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

2.3 Marco conceptual

2.3.1. Definición del Financiamiento:

Financiamiento. (2013), La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho

habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados.

Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. Como se ha visto anteriormente, las Mype, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación.

Generalmente, dentro de las Mype existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. 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. Por otro lado el

financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Vela. (2009), Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. 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.

2.3.2. Definición del Capacitación:

Capacitación empresarial efectiva. (2013), La capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan.

Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña,

desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona. Bajo este marco, la capacitación busca básicamente:

- Promover el desarrollo integral del personal, y como consecuencia el desarrollo de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales.

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza – aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución.

También se puede definir en términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Así mismo, para poder tener un concepto claro sobre la capacitación, es necesario diferenciarlo del entrenamiento y el adiestramiento. El entrenamiento es la preparación que se sigue para desempeñar una función. Mientras que el adiestramiento es el proceso mediante el cual se estimula al trabajador a incrementar sus conocimientos, destreza y habilidad. En cambio, capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van

a contribuir al desarrollo del individuos en el desempeño de una actividad. Se puede señalar, entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. Por lo tanto, la capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan.

Capacitación de las empresas. (2012), La capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Preve. (2009), la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas.

La rentabilidad de una empresa. (2012), Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Pero lo correcto al momento de evaluar la rentabilidad de una empresa es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos.

Definición de la rentabilidad. (2012), De tal manera, la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Asimismo la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el

monto final (utilidades).

Por ejemplo, si invertimos 100 y al cabo de un año crece en 110, podemos decir que los 100 tuvieron un crecimiento del 10%, es decir, la inversión de los 100 tuvo una rentabilidad del 10%. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

También se dice que la rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

2.3.4 Definición de las micros y pequeñas empresas:

Micros y Pequeña Empresa. (2013), La pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

Características de las MYPE:

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150UIT y

Hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a

1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

- Artículo 14°, promoción de la actividad privada. No solo se ha incorporado a las medianas empresas como las receptoras de la

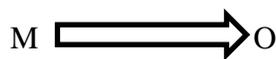
promoción de las acciones de capacitación y asistencia técnica, sino, también se ha ampliado la regulación de la capacitación que se brindarán a estas empresas, mediante la actuación conjunta del Ministerio de Trabajo, de la Producción y de Educación.

- Artículo 42°, naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial. Se ratifica el carácter permanente del régimen laboral, precisando que es únicamente para la micro y pequeñas empresas, excluyéndose a las medianas empresas. En cuanto a las causales de pérdida del régimen especial, se ha retirado el hecho de superar un número determinado de trabajadores como causal de pérdida, puesto que la pertenencia al régimen especial ahora solo depende del volumen de ventas. Además, en caso de superar los límites para permanecer en el régimen de las pequeñas empresas, se ha ampliado a 3 años el periodo adicional durante el que se puede mantener dicho régimen, antes de pasar al régimen general.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación.

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.1.1 No experimental:

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron en el contexto.

3.1.2 Descriptivo:

La investigación fue descriptiva porque se limitó 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.

La población estará constituida por 20 micro y pequeñas empresas, sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.

3.2.2 Muestra.

Se tomara una muestra al total de la población consistente en 20 micro y pequeñas empresas, sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016, datos obtenidos por la municipalidad provincial de coronel portillo.

3.3. Definición y operacionalización de las variables.

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016. (viable complementaria)	Son algunas características de los procedimientos y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016. (viable complementaria)	Son algunas características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Giro del negocio de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón 01 16 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016. (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, Periodo 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto de crédito recibido	Cuantitativo: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancario No bancario
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancario No bancario
		Tasas de interese cobrados por el crédito	Cuantitativo: Especificar la tasa

		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto de crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Nominal Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de la Mypes (viable complementaria)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 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

3.4. Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas.

Para el recojo de la información se ha utilizara la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos.

El instrumento que se ha utilizara para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 32 preguntas cerradas.

3.5. Plan de análisis.

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

3.6. Matriz de consistencia.

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
					TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Callería, periodo 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas del distrito de Callería, periodo 2016.?	GENERAL	Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad	Crédito. Monto del Crédito. Entidad financiera Tasa de interés. Oportunidad del crédito	Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las Mypes, del sector comercio rubro boticas del distrito de Callería, periodo 2016.	Cuestionario de preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS					
		<ul style="list-style-type: none"> * Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. * Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. * Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. 	Mypes	Edad Sexo Grado de instrucción Giro del negocio Antigüedad de las Mypes Número de trabajadores Objetivo de las Mypes	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Principios Éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

- **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

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

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su

situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

- **Justicia**

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

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO N° 1

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 70% (15) de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años.
Sexo	2	El 40%(8) son del sexo masculino y el 60%(12) son de sexo femenino.
Grado de instrucción	3	El 30%(6) tiene grado de instrucción secundaria completa, el 10%(2) tiene ninguno, el 30% (6) posee superior universitario completa.
Estado civil	4	El 55 %(11) son casados, y el 45% (9) son solteros.

Profesión u ocupación	5	El 50% (10) son farmacéuticos, el 35% (7) técnicos en enfermería, el 15% (3) técnicos en laboratorio.
-----------------------	---	---

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (Ver Anexo 02).

4.1.2 Respecto a las características de las Mypes (objetivo específico)

CUADRO N° 2

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 50%(10) tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 10% (2) tiene tres años, el 15% (3) tiene un año y dos años tienen el 25% (5) respectivamente.
Formalidad de las Mypes	7	El 90% (18) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro boticas son formales y el 10% (2) son informales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 60% (12) tienen cuatro trabajadores permanentes, el 30% (6) poseen tres trabajadores permanentes, el 10% (2) poseen dos trabajadores.
		El 20% (4) poseen un trabajador

Nro. De trabajadores eventuales	9	eventual dentro de su negocio, el 65% (13) posee dos trabajadores eventual, el 15% (3) poseen tres trabajadores eventuales
Motivo de formación de las MYPES	10	El 100% (20) manifestaron que la formación de las MYPES fueron para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 75% (15) manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, y el 25% (5) manifestó que su financiamiento fue propio.
De qué entidades	12	El 85% (17) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidad financiera, mientras que el 15% (3) fueron de entidades no bancarias.
Nombre de la institución		El 70% (14) obtuvo su financiamiento mediante el Banco Scotiabank y el 30% (6) obtuvo su

Financiera	15	financiamiento mediante la entidad no financiera Caja Huancayo.
Entidad financiera que otorgan facilidades	13	El 90%(18) manifestaron que la entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades bancarias y el 10% (2) manifestaron que fueron las entidades no bancarias.
Plazo de crédito solicitado(Año 2016)	14	En el año 2016, el 55% (11) recibió una Vez crédito, mientras que el 45% (9) manifestaron que recibieron 2 Veces crédito, respectivamente.
Plazo de crédito solicitado(Año 2016)	16	Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2016, el 40% (8) solicito el crédito a la caja Huancayo y fueron otorgados a largo plazo, mientras que el 60%(12) fue solicitado al banco scotiabank y fueron otorgados a corto plazo.
En que invirtió el crédito	20	El 100% (20) de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en el año 2016 el 95% invirtieron sus créditos como capital de trabajo, y el 5% invirtieron en ampliación de local.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 21 (Ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- a) De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades coinciden entre 26 y 60 años (ver tabla 01); lo que concuerda con los resultados encontrados por Inga A., donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fue de 20, 32, 40, 36 y 38 años, respectivamente.
- b) El 40% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 2) lo que concuerda con los resultados encontrados por Inga A., donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino respectivamente.
- c) El 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% poseen superior no universitaria completa, el 30% posee superior universitaria completa. (Ver en tabla 3)
- d) El 55% son casados y el 45% son solteros. (Ver en tabla 4)

4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

- a) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 10% tiene tres años y el 5% tiene dos años, respectivamente. (ver en tabla 5)
- b) El 90% manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro boticas son formales y el 10% son informales. (ver tabla 6)
- c) El 60% poseen más de cuatro trabajadores permanentes, el 30% poseen tres trabajadores permanentes, el 10% poseen dos trabajadores permanentes. (Ver tabla 8).
- d) El 65% manifestaron que poseen dos trabajador eventual dentro de su negocio, el 15% poseen tres trabajador eventual y el 20% posee cuatro trabajadores eventuales. (ver tabla 9)

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 18 y 60 años; El 40% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, El 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% poseen superior no universitaria completa, 55% son casados y el 45% son solteros.

Respecto a las características de la Mypes

El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 10% tiene tres años y el 15% tiene un año y dos años 25% respectivamente. El 90% manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro boticas son formales y el 10% son informales. El 60% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 30% poseen más de tres trabajadores permanentes, y el 10% tienen dos trabajadores permanentes.

El 65% manifestaron que no poseen dos trabajadores eventual dentro de su negocio, el 15% posee tres trabajadores eventuales, y el 20% posee a trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 15% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2016 el 60% fue a corto plazo, y el 5% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 25% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 70% tuvieron un curso de

capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 65% ha recibido alguna capacitación, El 80% considera que la capacitación como empresario es una inversión.

Respecto a la rentabilidad

El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 95% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

5.2 RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que los jóvenes participen en la formación de las micro y pequeñas empresas.
- Que los de sexo femenino tomen el protagonismo como representantes legales.

Respecto a las características de la Mypes

- Que las micro y pequeñas empresas se mantengan vigentes en el mercado y que registren a sus trabajadores en planilla.

Respecto al financiamiento

- Que las micro y pequeñas empresas acudan a las entidades bancarias averiguar las tasa de interés y conocer sobre una línea crediticia.

Respecto a la capacitación

- Que los dueños de las micro y pequeñas empresas inviertan en la capacitación del personal para un mayor desenvolvimiento de las ventas.

Respecto a la rentabilidad

- Que las micro y pequeñas empresas optimicen sus recursos para que obtengan mayor rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas:

Almerí C. (2012), en el portal Pro inversión titulado *Análisis estratégico de 10 casos MYPE*

Recuperado de: http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.proinversion.gob.pe%2FRepositorioAPS%2F0%2F0%2Fjer%2FPUBLICACIONES%2Fdocumentos%2F10_Casos_de_Exito.pdf&ei=TnVUUvWMPIT28wTJ74HYAw&usq=AFQjCNE3qJCBbS8xFKMwWvfZRhsFs8Phrg&bvm=bv.53537100,d.e

Alarcón A.(2012), *Teoría sobre la estructura financiera*.

[Citada 2012 Set 1]. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.

Banco Mundial. (2012), *En un artículo de la página Portal de Micro finanzas*

Recuperado de:

http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Brasil_perfil/

Bernilla M. (2006), *Manual práctica para formar MYPES*. Editorial Edigraber. Lima.

Caballero B.(2013), *ley mype* Recuperado de:

http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf

Capacitación.(2013), *Definición de la rentabilidad*

Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html>

Capacitación.(2012), concepto de capacitación Recuperado d:

<http://www.rrhh-web.com/capacitacion.html>

Chiavenato I. (2008), *Concepto de capacitación* [citada 2008 Abr 14].

Recuperado

d:http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9.

Club planeta. (2013), *Fuentes de financiamiento*. [citada 2013 Ene 12].

Recuperado d:

<http://www.trabajo.com.mx/fuentesdefinanciamiento.htm>

Cuesta P. (2008), Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [citada 2008 Abr 15] Recuperado

de:<http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.

Ferruz L. (2008). *La rentabilidad y el riesgo. España: 2000*. [citada 2008 Jul 18]. Recuperado d:

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Financiamiento. (2013),*Concepto de financiamiento* Recuperado d:

<http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>

Financiamiento. (2013). *Definición de financiamiento* Recuperado d:

<http://www.definicion.org/financiamiento>

Gaxiola M.(2013), Detección de necesidades de capacitación. México: [citada 2013 Abr 11]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

Huamán J. (2009), *Las Mypes en el Perú*, Lima; [consultado 20 Octubre de 2013]. Recuperado d: <http://www.gestiopolis.com/innovación-emprendimiento>.

Inga A. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2009 – 2010; Tesis de pregrado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, 2010.

Ibáñez. (2008), *Concepto de capacitación*. [citada 23 de Marzo del 2008]. Recuperado d:http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9.

López M. (2009), *Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas*. En Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa [citada 2009 Octubre 26]; El Salvador.

Lira J. (2013), En un artículo periodístico la Gestión titulado *Las MYPES participarían en la compra de EE.UU* Recuperado d: <http://gestion.pe/noticia/352787/mypes-participarian-compras-publicas-estados-unidos>

Lastra E. (2009), En un artículo Diario la Primera titulado *MYPES a su suerte tras firma de TLC con china* Recuperado d:

http://www.diariolaprimeraperu.com/online/economia/mypes-a-su-suerte-tras-firma-de-tlc-con-china_37641.html

Maekawa C. (2010), *Internacionalización de las micro y pequeñas empresas*. Tesis de la Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima 2008 [citada 2010 Diciembre 20].

Mendoza P. (2012), *En san Martín hay 22 mil Mypes formalizadas*
Recuperado d: <http://diarioahora.pe/portal/noticias-san-martin/21-locales/11630-en-san-martin-hay-22-mil-mypes-formalizadas>

Mypes P. (2011), [citado 2012 Octubre 17]. Recuperado d: <http://www.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>

Núñez H. (2010), En un artículo La Republica titulado *Crisis en MYPES por TLC con China* Recuperado d: <http://www.larepublica.pe/29-01-2010/crisis-en-mypes-por-tlc-con-china>

Pérez L. y Campillo F. (2013), *Financiamiento*. [citada 2013 Mar 13].
Recuperado d:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/finaciamento.htm>

Ramos M. (2013), *China tiene mercado para las Mypes arequipeñas*, Arequipa [consultado 22 de octubre del 2013]. Recuperado d: http://radiosanmartin.pe/web/index.php?option=com_content&view=article&id=1535%3Achina-tiene-mercado-para-las-mypes-arequipenas&catid=37%3Anoticias&Itemid=72

Rentabilidad. (2013), *Concepto de rentabilidad* Recuperado d:

<http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

Rómulo F. (2012), *Mypes a su suerte tras firma con el TLC*. Recuperado d:

http://www.diariolaprimeraperu.com/online/economia/mypes-a-su-suerte-tras-firma-de-tlc-con-china_37641.html

Sánchez G. (2008), *Formulación de la teoría de la competitividad para el desarrollo empresarial mexicano, en Observatorio de la Economía Latinoamericana*[citado 2008 Set 20]. Recuperado d:

<http://www.eumed.net/cursecon.htm>

Sánchez J.(2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. [citada 2008 Jul 18]. Recuperado d:

<http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Sarmiento R. (2008),*La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004)*

[citada 2008 Set 20] Recuperado d:

<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

Sutton C. (2013), *Capacitación del personal*. Argentina: 2001. [citada 2013 ene 15]. Recuperado d:<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.

Terra. (2012), *Financiamiento*. [citada 2012 Ago 07]. Recuperado d:http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id_reg=690363

Vargas M (2005), *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las*

medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.

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

Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*. Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque, 2008

Wikipedia.(2013), *Micro y pequeña empresa*

http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa.

Zambrano S. (2008), *El Gobierno y el apoyo que brinda a las Mypes*. Tesis Universidad de San Martín de Porres Fac. Administración de Negocios Internacionales; Perú 2008.

Zapata L.(2004), *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona*. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

6.2. Anexos

6.2.1. Anexo 01: Cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro boticas, del distrito de Callería, Pucallpa periodo 2016**”

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:/...../2016

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 no
universitaria: Completa.....Incompleta.....

- 1.4 **Estado Civil:** Soltero.....Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....
 1.5 **Profesión:**.....**Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
 2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....
 2.3 Números de trabajadores permanentes.....Nro. De Trabajadores eventuales.....
 2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....
 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....
 Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....
 Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....
 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.:
 Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
 3.3 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....
 Monto promedio otorgado.....
 3.4 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....
 .No.....

Monto promedio otorgado.....

- 3.5 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 los últimos dos años:
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 En qué año recibió más capacitación: 2015.....2016.....
- 4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:
Si..... No..... 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
al clientes.....Otros: especificar.....

V DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES:

VI DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- 5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:
Si.....No.....
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....
- 5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años:
Si.....No.....
Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años
Si.....No.....

5.3 El año 2014 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2015 Si.....No....

5.4 El año 2015 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2016 Si.....No....

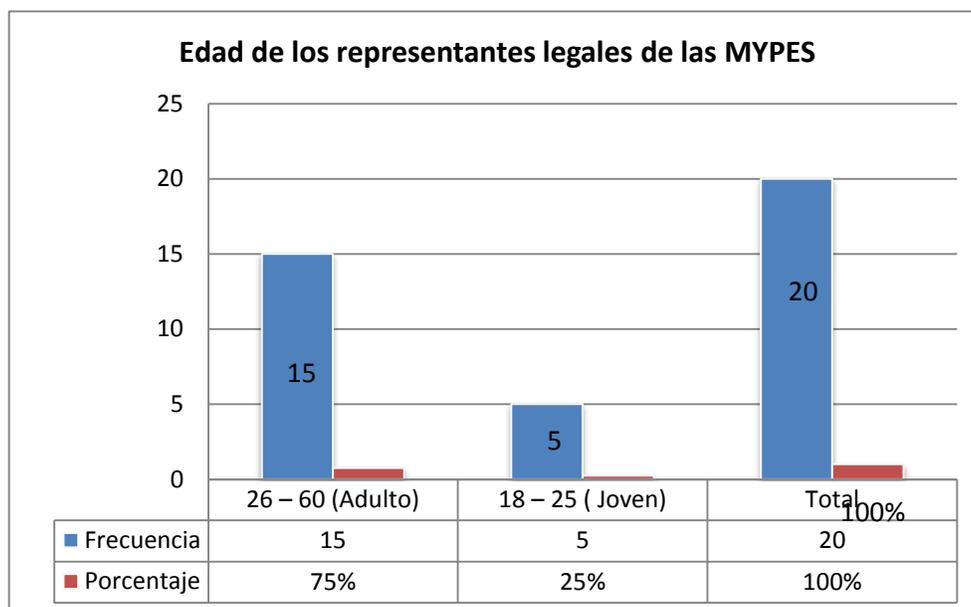
Pucallpa, Octubre del 2016

6.2.2 Tablas de resultados

TABLA N°01

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	15	75%
18 – 25 (Joven)	5	25%
Total	20	100%



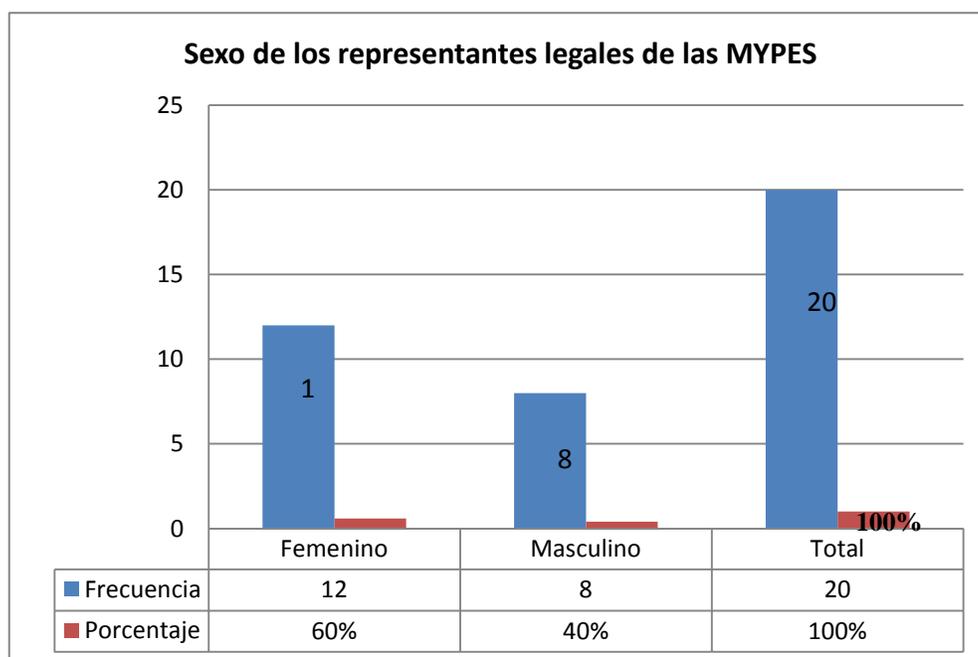
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados su edad fluctúa éntrelos 18 a 60 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	12	60%
Masculino	8	40%
Total	20	100%



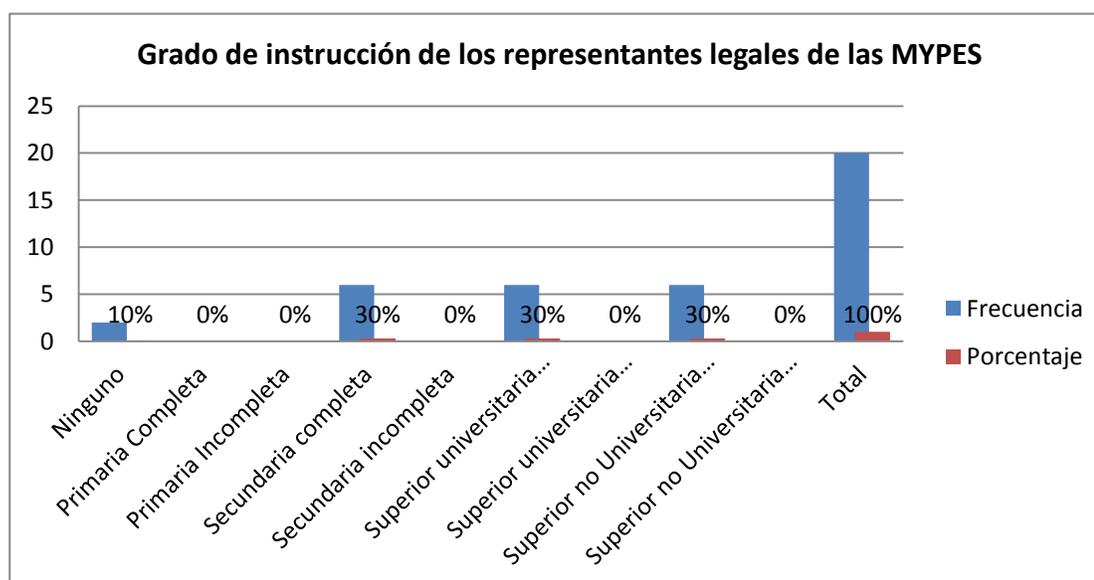
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, 60% son del sexo femenino, mientras que el 40% son del sexo masculino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria completa	6	30%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitaria completa	6	30%
Superior universitaria incompleta	0	0%
Superior no Universitaria Completa	6	30%
Superior no Universitaria Incompleta	0	0%
Total	20	100%

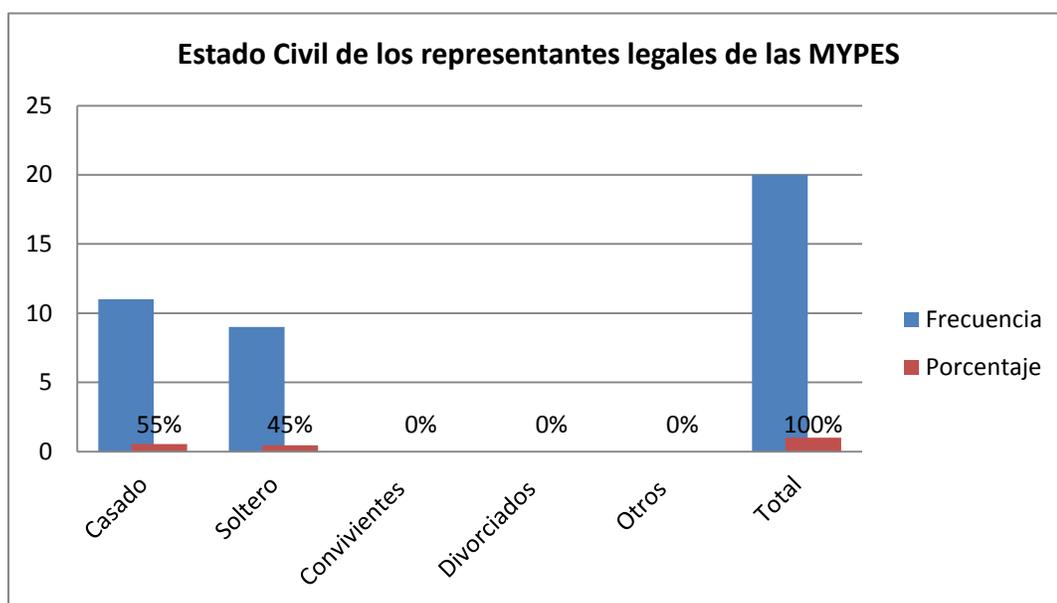


Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.
 En la tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior no universitaria completa, el 30% superior universitaria completa, y el 10% ninguno respectivamente.

TABLA N° 04

Estado Civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

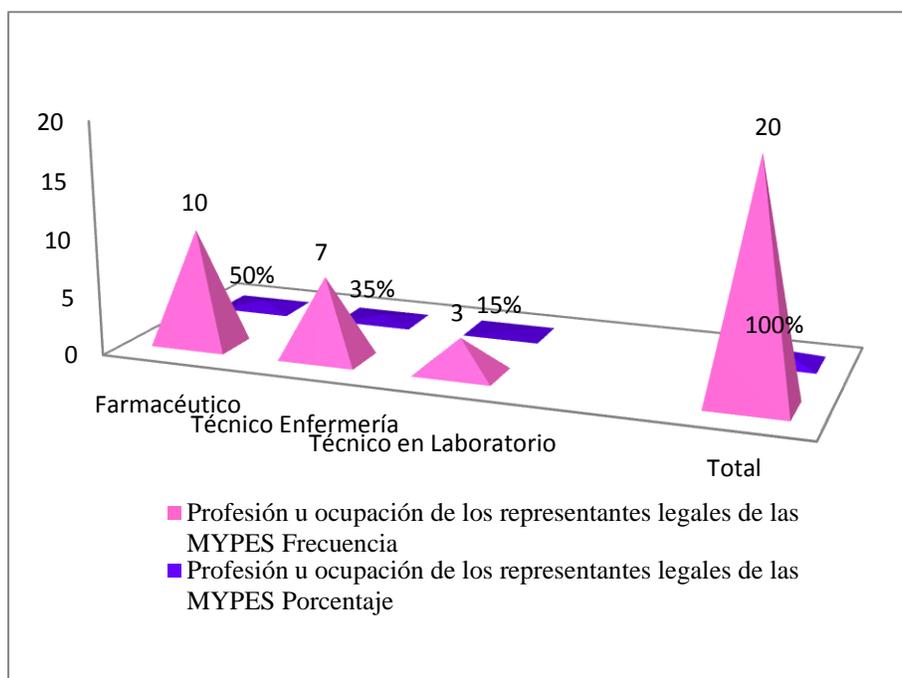
Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Casado	11	55%
Soltero	9	45%
Convivientes	0	0%
Divorciados	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.
 En la tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados el 55% casado, mientras que el 45% son solteros.

TABLA N° 05
Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Profesión/ ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Farmacéutico	10	50%
Técnico Enfermería	7	35%
Técnico en Laboratorio	3	15%
Total	20	100%



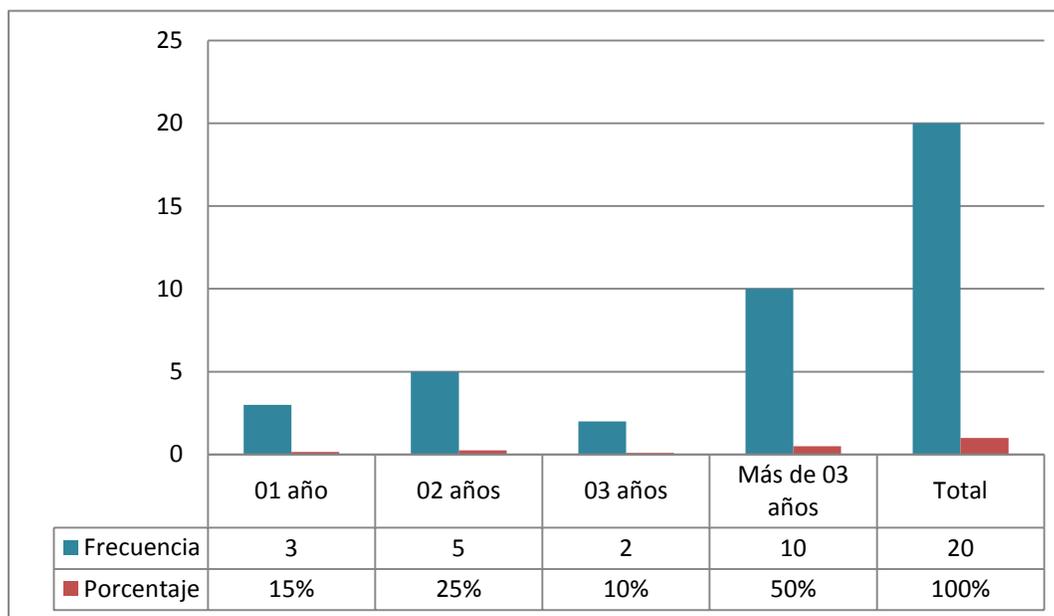
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 05 se observa que, de 100% de los representantes legales encuestados, 50% son farmacéuticos, el 35% son técnicos enfermería, el 15% técnicos en laboratorio.

TABLA N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	3	15%
02 años	5	25%
03 años	2	10%
Más de 03 años	10	50%
Total	20	100%

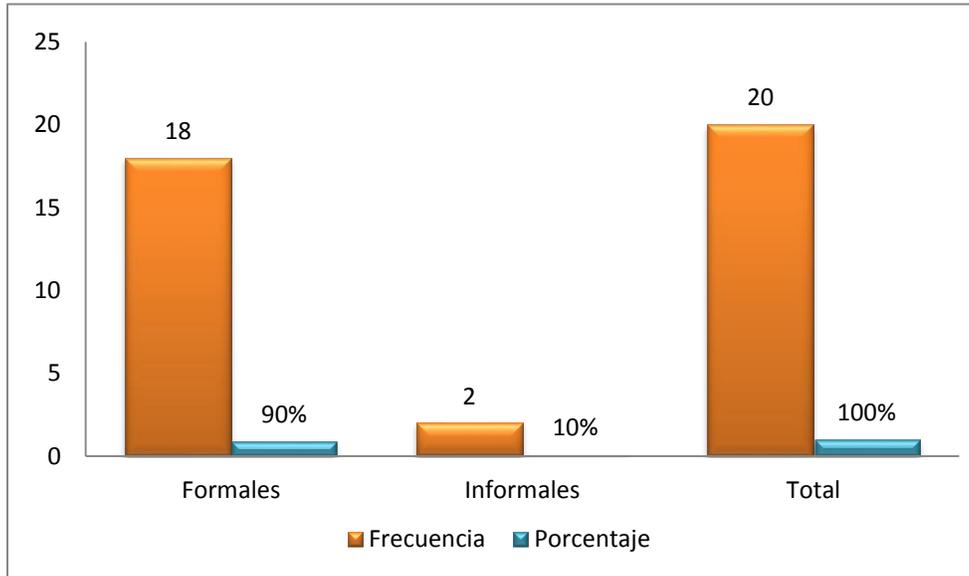


Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 06, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 15% tiene un año en el rubro empresarial, el 25% tiene dos años, el 10% están entre los tres años y 50% están entre los tres años a más respectivamente.

TABLA N° 07
Formalidad de las micro y pequeñas empresas

Formalidad de las MYPES	Frecuencia	Porcentaje
Formales	18	90%
Informales	2	10%
Total	20	100%



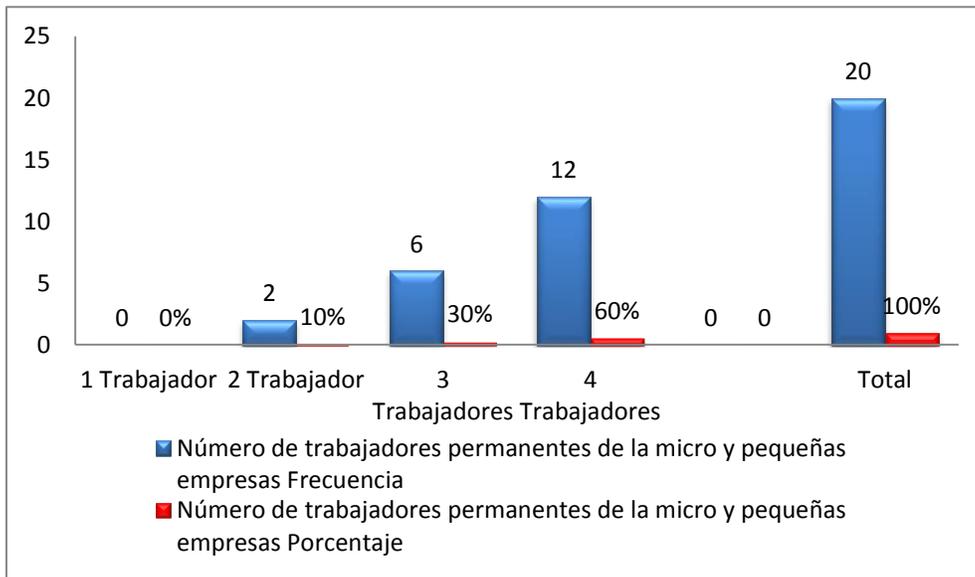
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 90% son formales, y el 10% son informales.

TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de la micro y pequeñas empresas

Número de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 Trabajador	0	0%
2 Trabajador	2	10%
3 Trabajadores	6	30%
4 Trabajadores	12	60%
Total	20	100%

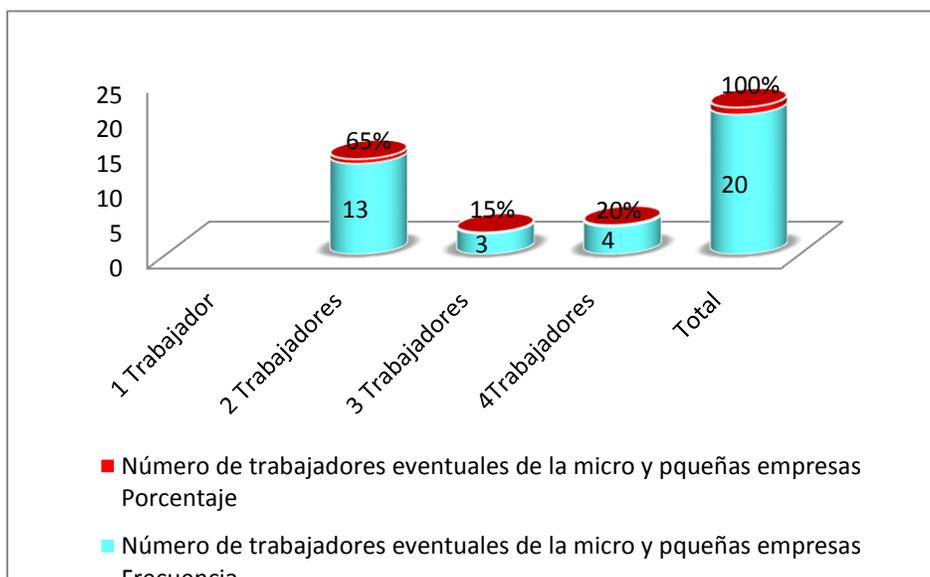


Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados, el 10% posee dos trabajadores permanentes, el 30% posee tres trabajadores permanentes, el 60% poseen cuatro trabajadores permanentes.

TABLA N° 09
Número de trabajadores eventuales de la micro y pequeñas empresas

Número de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 Trabajador		
2 Trabajadores	13	65%
3 Trabajadores	3	15%
4 Trabajadores	4	20%
Total	20	100%

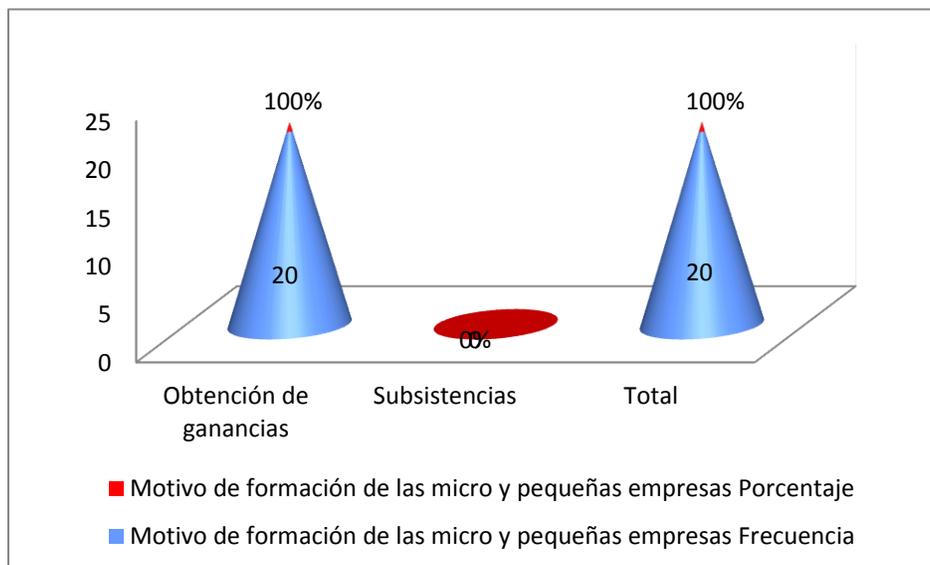


Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla 09 se observa que del 100% de los encuestados, el 65% posee dos trabajadores eventual, el 15% poseen tres trabajadores eventuales, y el 20% poseen cuatro trabajadores.

TABLA N° 10
Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	20	100%
Subsistencias	0	0%
Total	20	100%



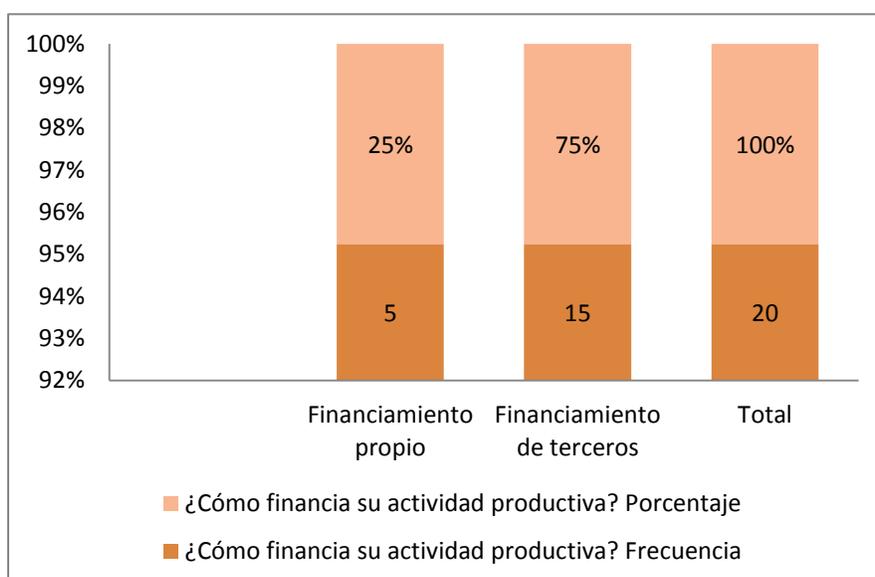
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 10 se observa que: el 100% de los encuestados, el motivo de la formación de las MYPES fueron para obtener ganancias.

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamientos:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	25%
Financiamiento de terceros	15	75%
Total	20	100%



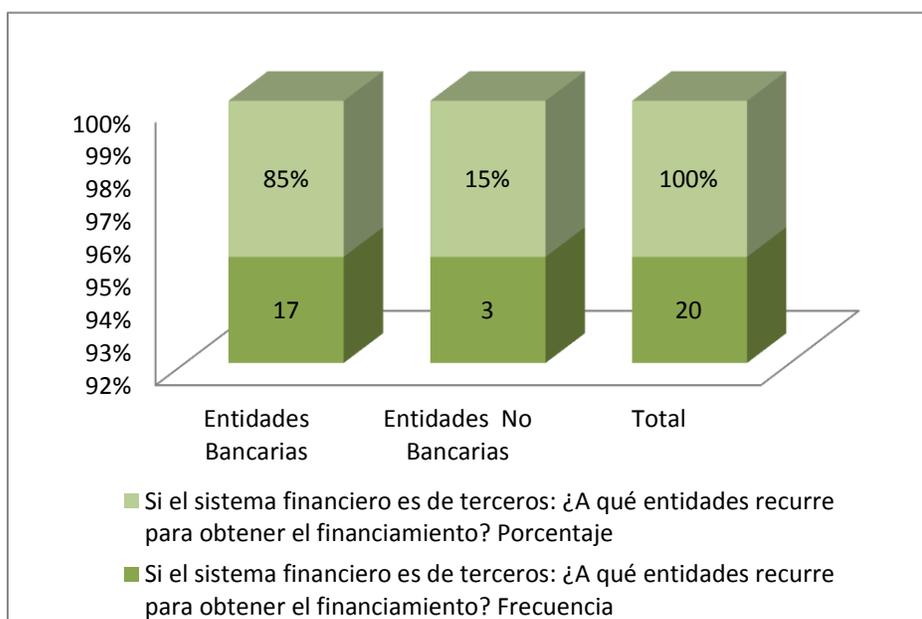
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 11 se observa que: Del 100% de encuestados, el 75% manifestó que financia por intermedio de terceros, mientras que el 25% manifestó que se autofinancia su actividad productiva.

TABLA N° 12

Si el sistema financiero es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener el financiamiento?

Instituciones Financieras	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	17	85%
Entidades No Bancarias	3	15%
Total	20	100%



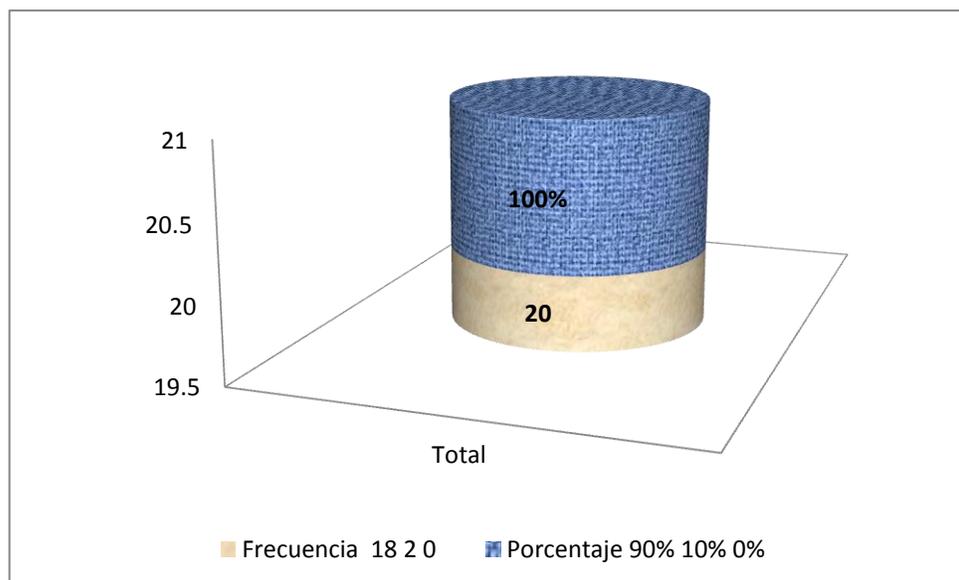
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 12 se observa que: Del 100% de los encuestados, el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, mientras que el 15% de entidades no bancarias.

TABLA N° 13

¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para obtención del crédito?

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	18	90%
Entidades no Bancarias	2	10%
Prestamistas usureros	0	0%
Total	20	100%



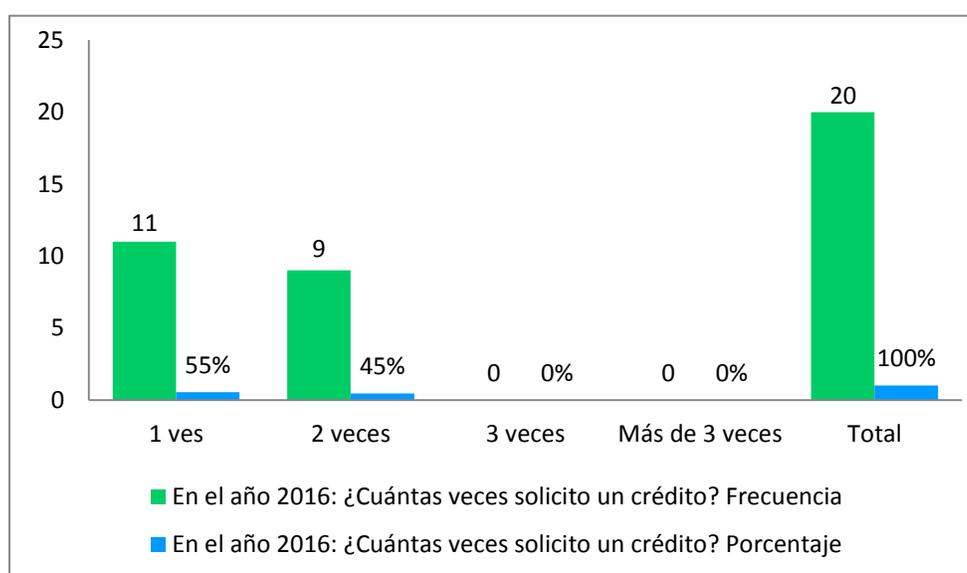
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N°13 se observa que : Del 100% de encuestados, el 90% manifestaron que la entidad que otorgan mayores facilidades fueron las entidades bancarias y el 10% manifestaron que fueron entidades no bancarias

TABLA N° 14

En el año 2016: ¿Cuántas veces solicito un crédito?

Cuántas veces solicito un crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 ves	11	55%
2 veces	9	45%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
Total	20	100%



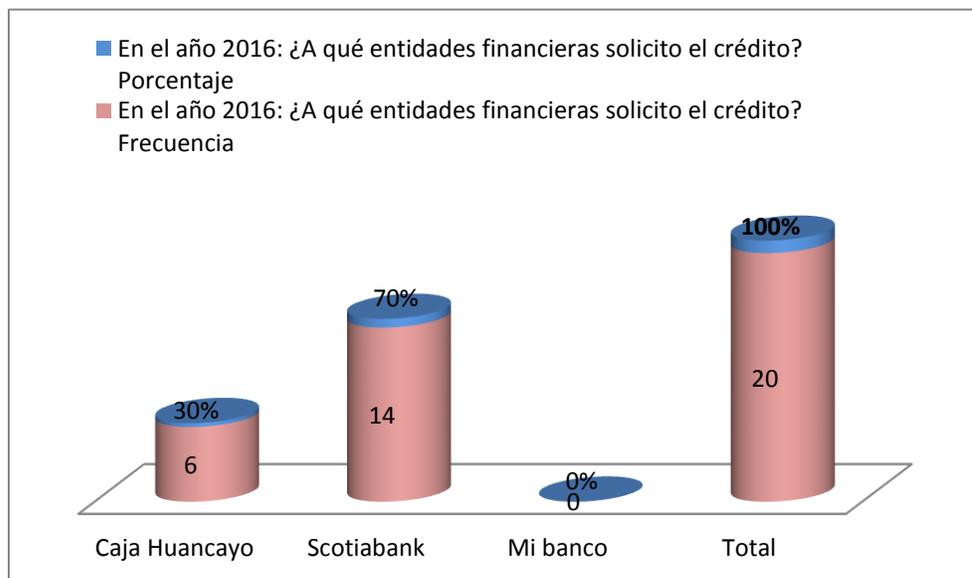
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 14 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2016, el 55% recibió una Vez crédito, mientras que el 45% manifestaron que recibieron 2 Veces crédito, respectivamente.

TABLA N° 15

En el año 2016: ¿A qué entidades financieras solicito el crédito?

A que entidades financieras solicito el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Caja Huancayo	6	30%
Scotiabank	14	70%
Mi banco	0	0%
Total	20	100%



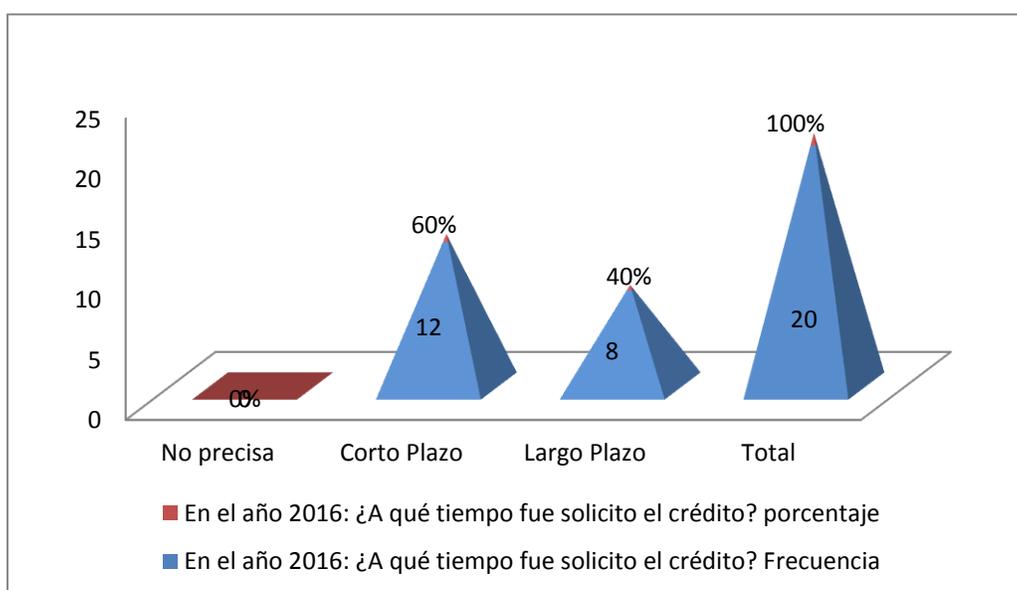
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 15 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2016, el 30% solicito el crédito a la caja Huancayo, mientras que el 70% fue solicitado al banco scotiabank.

TABLA N° 16

En el año 2016: ¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?

A que entidades financieras solicito el crédito	Frecuencia	porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	12	60%
Largo Plazo	8	40%
Total	20	100%



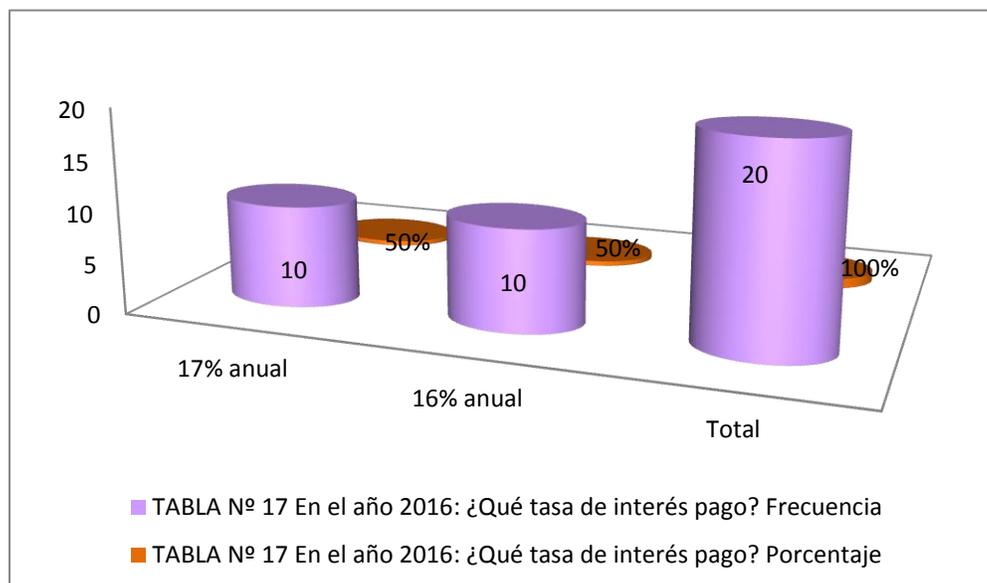
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 16 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron créditos durante el año 2016, el 60% el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 40% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado.

TABLA N° 17

En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
17% anual	10	50%
16% anual	10	50%
Total	20	100%



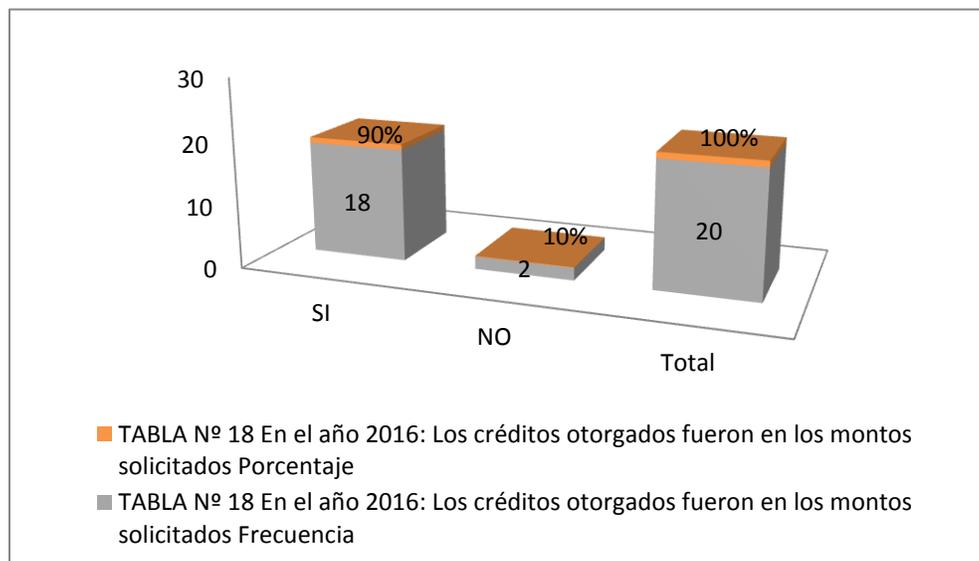
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 17 se observa que: Del 100% de encuestados, el 17% anual de tasa de interés fue lo que pagó en el año 2016 un 50% de los encuestados, por el préstamo solicitado, el 50% manifestó que pago el 16% anual, respectivamente.

TABLA N° 18

En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Los créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
SI	18	90%
NO	2	10%
Total	20	100%



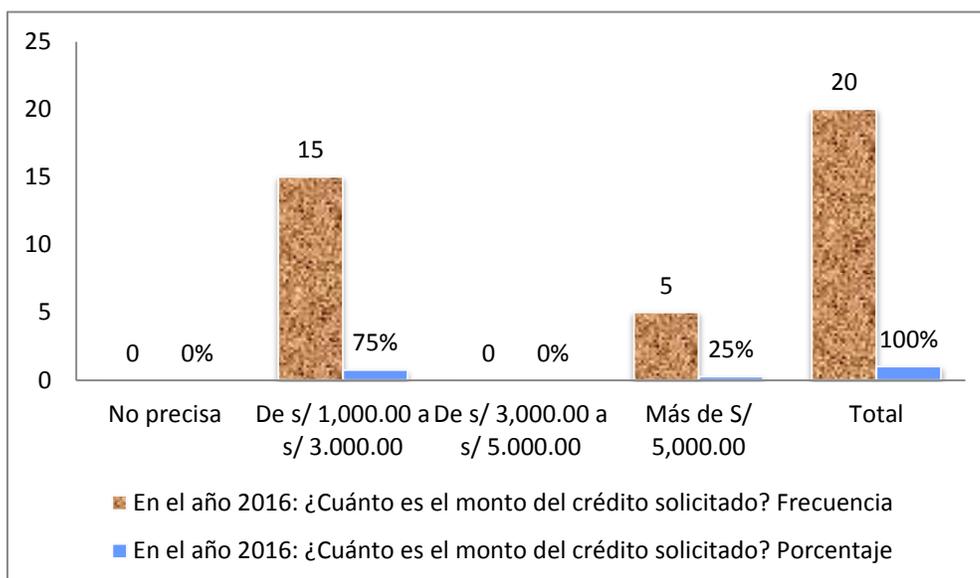
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 18 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2016, el 90% precisa que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados, mientras que el 10% no precisa.

TABLA N° 19

En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De s/ 1,000.00 a s/ 3.000.00	15	75%
De s/ 3,000.00 a s/ 5.000.00	0	0%
Más de S/ 5,000.00	5	25%
Total	20	100%



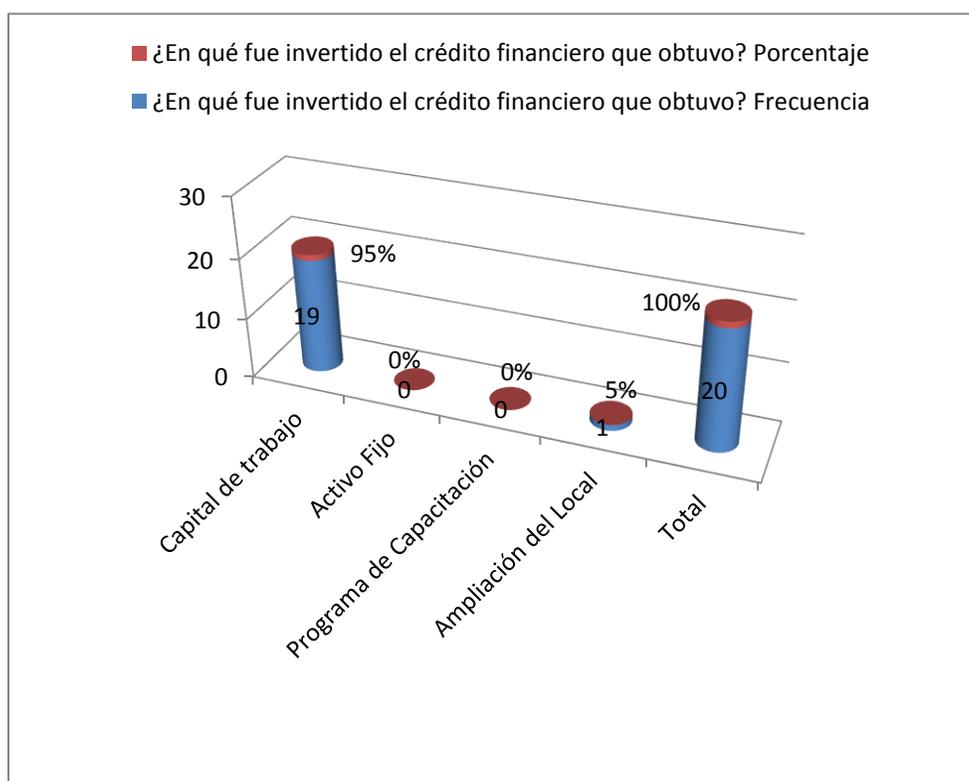
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 19 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2012, el 75% recibieron entre s/ 1,000.00 a s/ 3.000.00, el 25% más de S/ 5,000.00

TABLA N° 20

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	19	95%
Activo Fijo	0	0%
Programa de Capacitación	0	0%
Ampliación del Local	1	5%
Total	20	100%



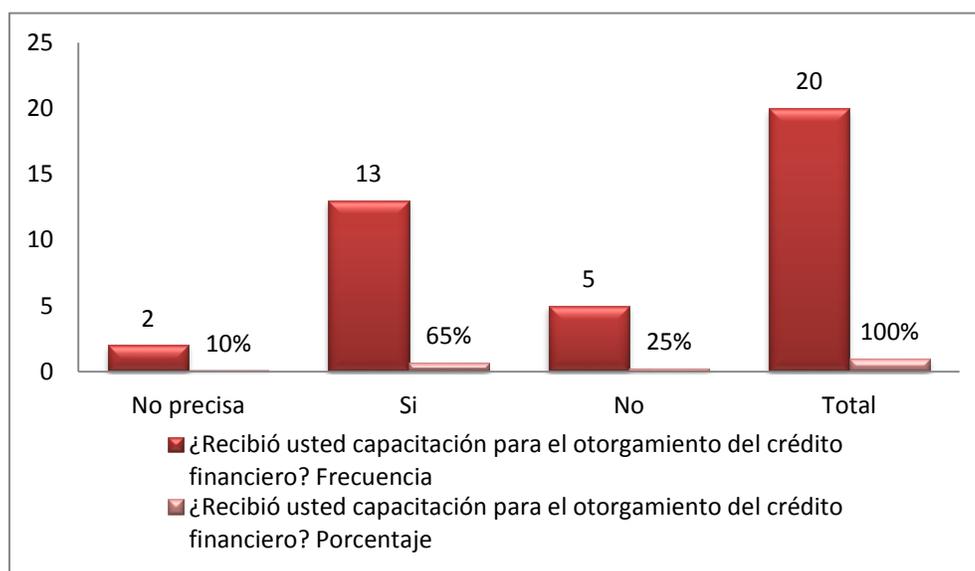
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 20 se observa que: el 100% de los representantes legales encuestados el 95% invirtieron sus créditos como capital de trabajo, y el 5% invirtieron en ampliación de local.

TABLA N° 21

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	10%
Si	13	65%
No	5	25%
Total	20	100%



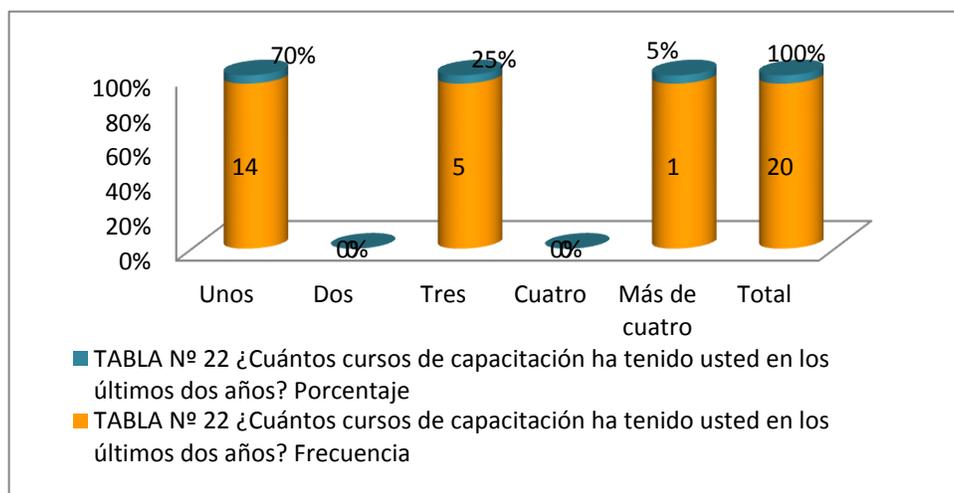
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 21 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% manifestaron que si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 25% dijo que no recibió capacitación, mientras que el 10% no precisa.

TABLA N° 22

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Unos	14	70%
Dos	0	0%
Tres	5	25%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	1	5%
Total	20	100%



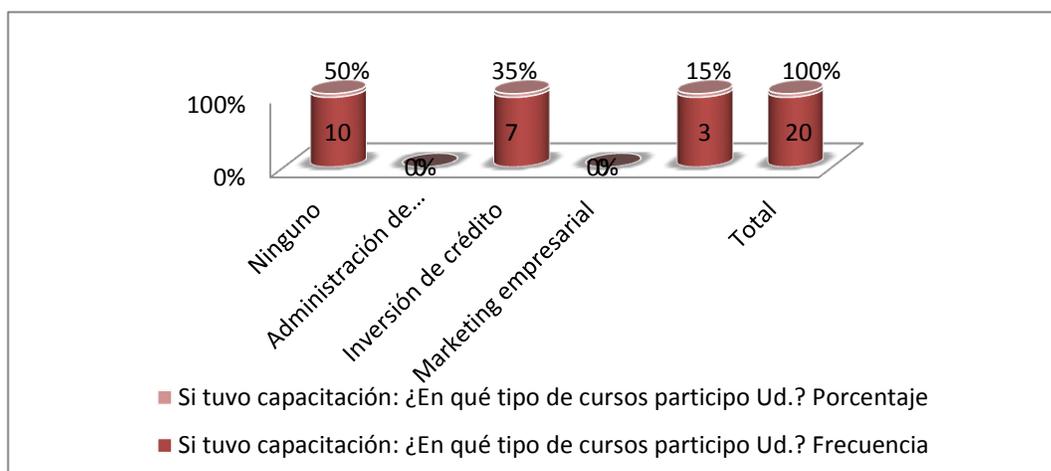
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 22 se observa que: Del 100% de los encuestados, el 70% manifestó recibió una capacitación en los últimos dos años, el 25% dijo que recibió tres capacitaciones, mientras que el 10% recibieron solo más de cuatro capacitaciones

TABLA N° 23

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participo Ud.?

Tipo de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	50%
Administración de recursos humanos	0	0%
Inversión de crédito	7	35%
Marketing empresarial	0	0%
Otros(Conferencias, Seminarios)	3	15%
Total	20	100%



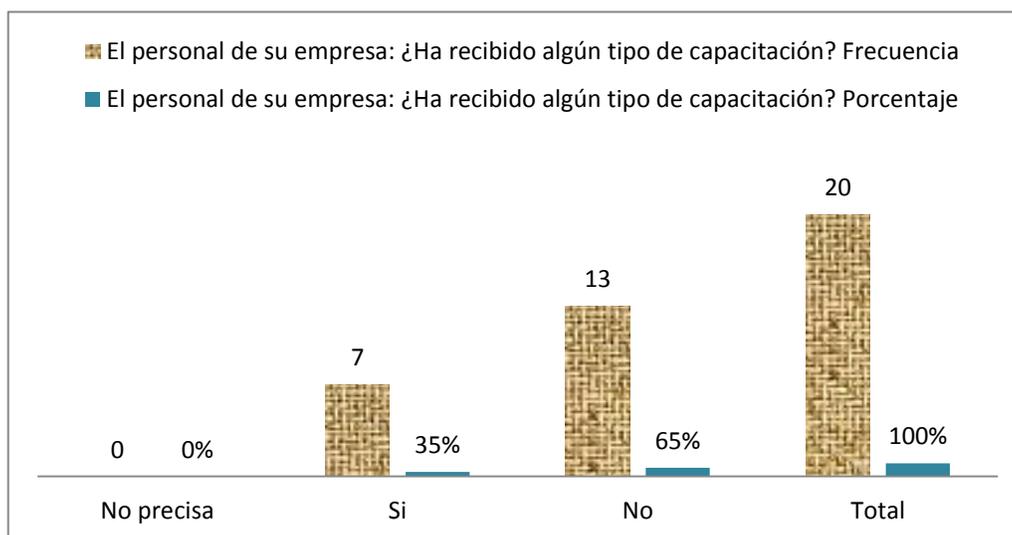
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 23 se observa que: Del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 50% dijo que no participo en ninguna capacitación, el 35% se capacitó en Inversión del crédito financiero, mientras que el 15% participó en otros seminarios.

TABLA N° 24

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

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	35%
No	13	65%
Total	20	100%



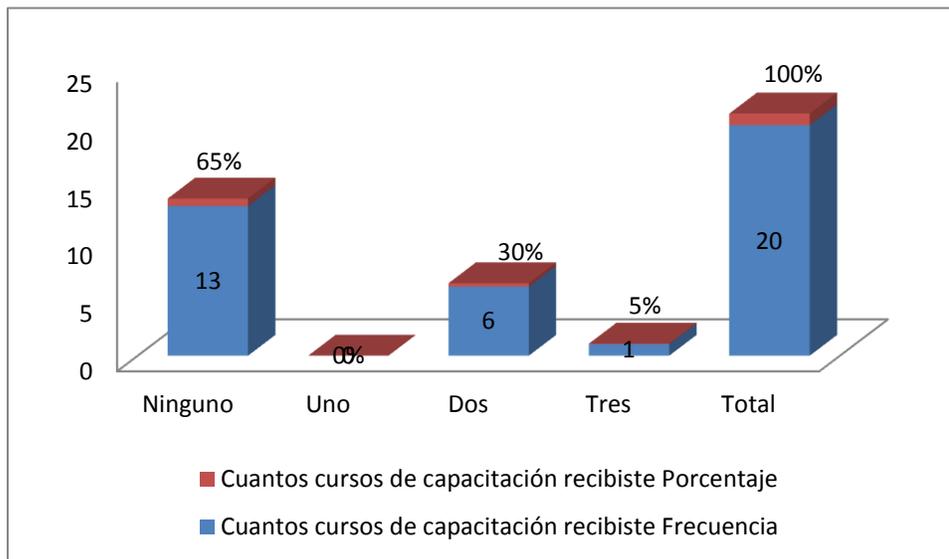
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 24 se observa que: Del 100% de los representantes encuestados, el 35% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, mientras que el 65% dijo que su personal no recibió capacitación.

TABLA N° 25

Cuantos cursos de capacitación recibiste

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	13	65%
Uno	0	0%
Dos	6	30%
Tres	1	5%
Total	20	100%

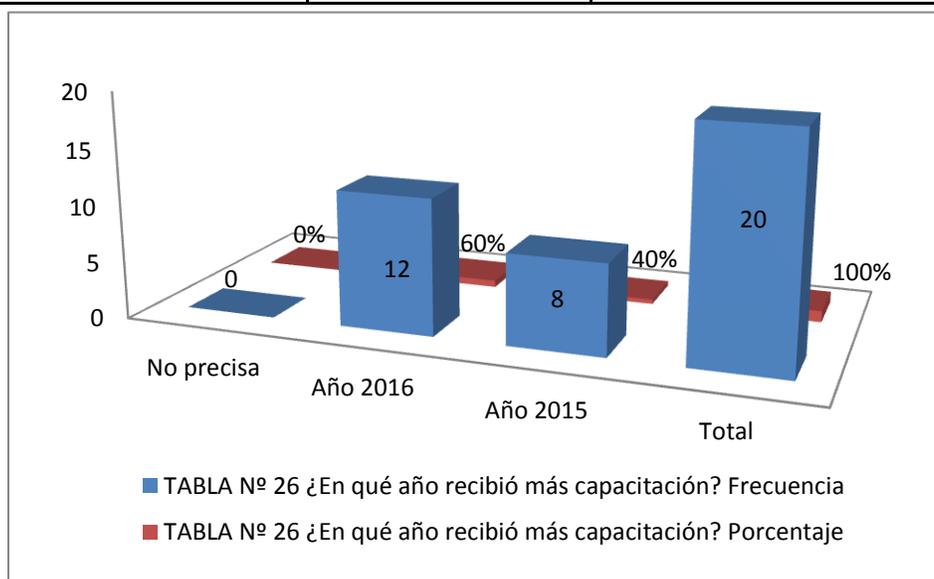


Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 25 se observa que: Del 100% de los encuestados, el 65% manifestaron no recibir ningún curso de capacitación, el 30% recibió dos cursos de capacitación, el 5% tres cursos.

TABLA N° 26
¿En qué año recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Año 2016	12	60%
Año 2015	8	40%
Total	20	100%



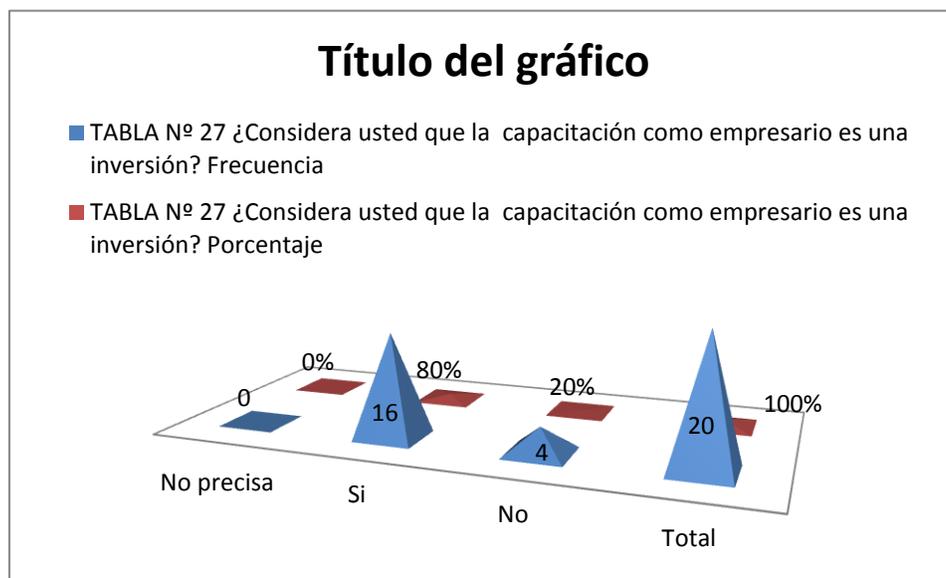
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 26 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% precisó que tuvo más capacitación el año 2016, mientras que el 40% tuvo menos capacitación el 2015.

TABLA N° 27

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%



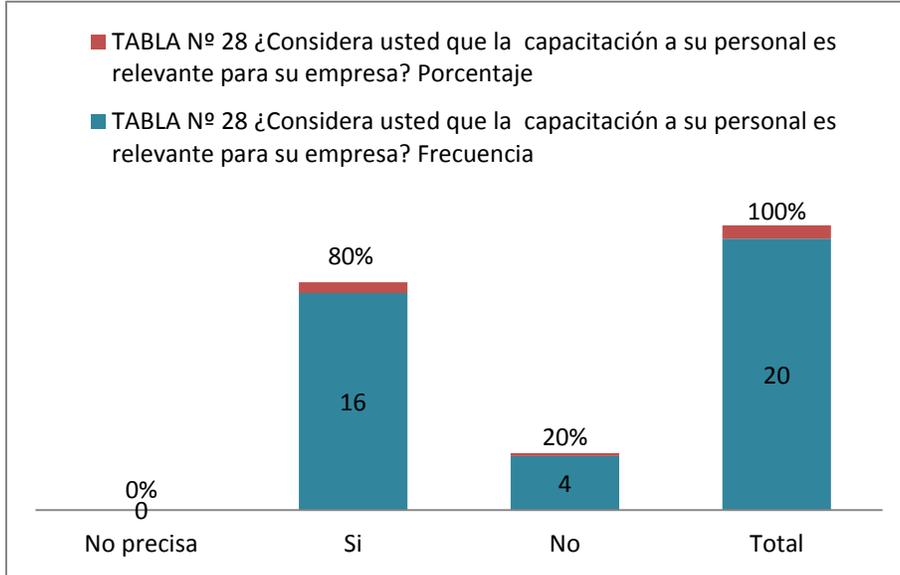
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 27 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declararon que si considera que la capacitación fue una inversión y el 20% dijo que no.

TABLA N° 28

¿Considera usted que la capacitación a su personal es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%



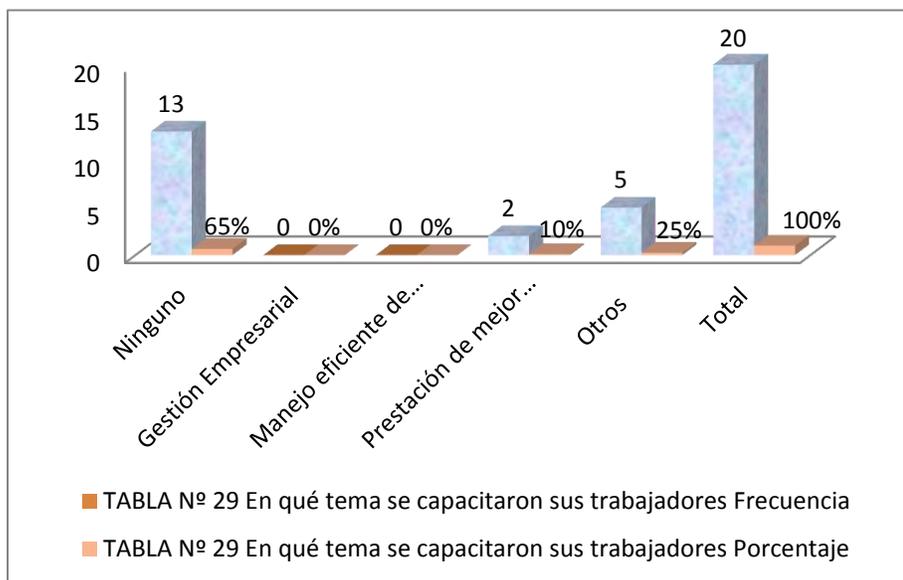
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 28 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declararon que si considera que la capacitación es relevante y el 20% dijo que no.

TABLA N° 29

En qué tema se capacitaron sus trabajadores

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	13	65%
Gestión Empresarial	0	0%
Manejo eficiente de microcrédito	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	2	10%
Otros	5	25%
Total	20	100%



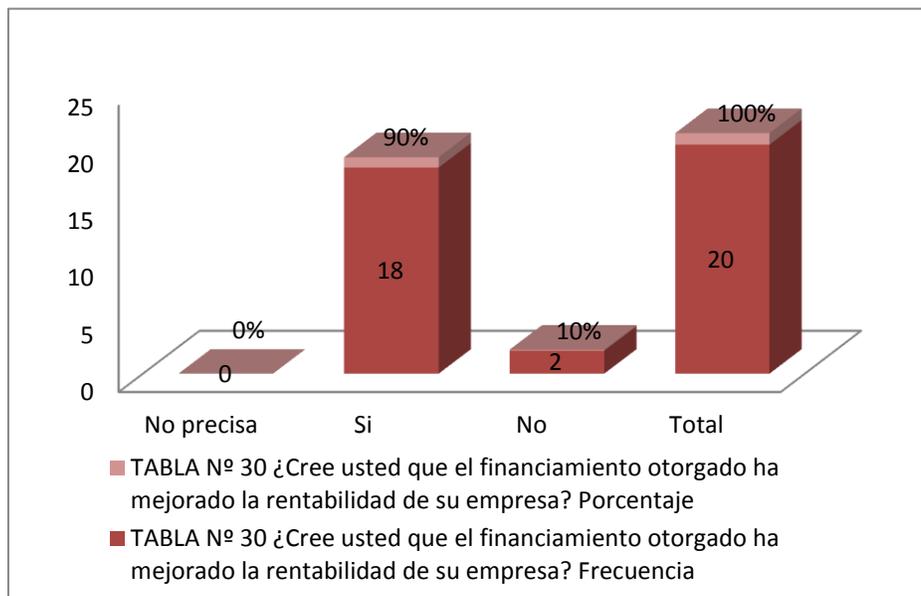
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 29 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% manifestaron que sus trabajadores no se capacitaron en ninguno tema, el 10% se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente, mientras que un 25% se capacitaron en otros temas.

TABLA N° 30

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	18	90%
No	2	10%
Total	20	100%



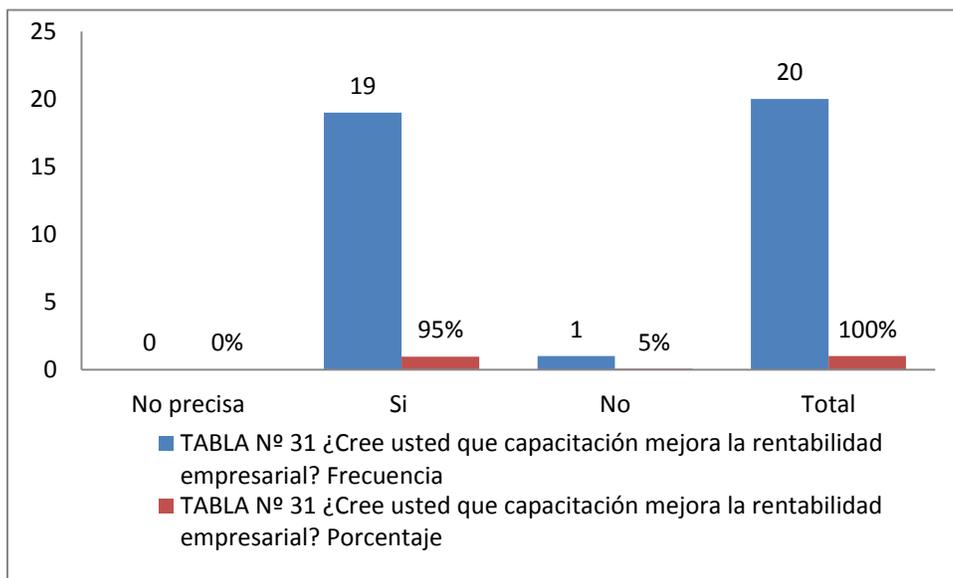
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 30 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestaron que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, mientras que el 10% no mejoro su rentabilidad.

TABLA N° 31

¿Cree usted que capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

La capacidad mejoro con la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	19	95%
No	1	5%
Total	20	100%



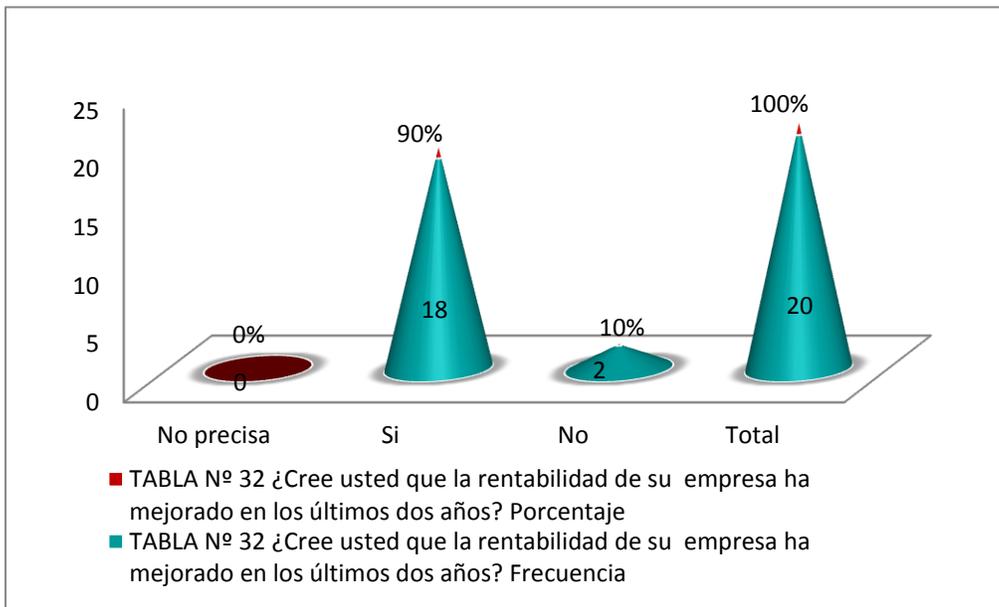
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 31 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 5% no precisa.

TABLA N° 32

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

Mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	18	90%
No	2	10%
Total	20	100%



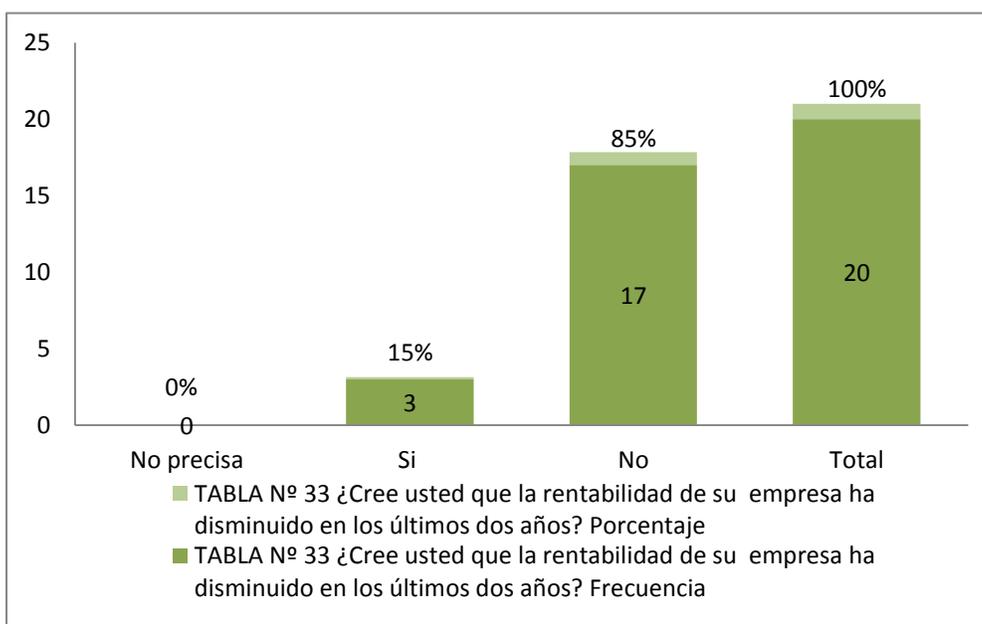
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

En la tabla N° 32 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, el 10% dijo que no.

TABLA N° 33

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

Mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	3	15%
No	17	85%
Total	20	100%



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

En la tabla N° 33 se observa que: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 85% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años, mientras que un 15% dijo que si ha disminuido.

Entidad Financiera	.378	.802	.757	.592	.586	.818	.218	.813	.447	.882	.275	.218	.592	1.000	.535	.655	.218	.378	.150	.553	.400	.586	.892	.449	.535	.327	.457	.218	.150	.218	.642
Tiempo Credito	.707	.667	.792	.903	.815	.739	.408	.609	.837	.471	.514	.408	.903	.535	1.000	.816	.408	.707	.281	.678	.749	.815	.599	.840	1.000	.612	.854	.408	.281	.408	.343
tasa de Interes	.577	.816	.816	.905	.895	.905	.333	.745	.684	.577	.420	.333	.905	.655	.816	1.000	.333	.577	.229	.612	.612	.895	.734	.686	.816	.500	.697	.333	.229	.333	.420
Montos Solicitados	.577	.272	.408	.369	.620	.302	1.000	.248	.601	.192	.793	1.000	.369	.218	.408	.333	1.000	.577	.688	.495	.670	.620	.245	.629	.408	.667	.542	1.000	.688	1.000	.140
Monto Del Credito	1.000	.471	.707	.638	.755	.522	.577	.430	.897	.333	.728	.577	.638	.378	.707	.577	.577	1.000	.397	.858	.858	.755	.424	.792	.707	.866	.940	.577	.397	.577	.243
Credito Invertido	.397	.187	.281	.254	.426	.208	.688	.171	.413	.132	.546	.688	.254	.150	.281	.229	.688	.397	1.000	.341	.661	.426	.168	.630	.281	.459	.688	1.000	.688	.096	
Recibio Capacitacion N° Cursos	.858	.571	.856	.641	.728	.689	.495	.716	.798	.555	.624	.495	.641	.553	.678	.612	.495	.858	.341	1.000	.756	.728	.559	.719	.678	.743	.495	.341	.495	.599	
Tipo de Curso	.858	.499	.749	.676	.776	.553	.670	.456	.885	.353	.722	.670	.676	.400	.749	.612	.670	.858	.661	.756	1.000	.776	.449	.929	.749	.786	.670	.661	.670	.257	
Recibio algun tipo de capacitacion	.755	.731	.815	.851	1.000	.810	.620	.667	.843	.517	.781	.620	.851	.586	.815	.895	.620	.755	.426	.728	.776	1.000	.657	.803	.815	.757	.620	.426	.620	.376	
Numero de cursos	.424	.899	.813	.664	.657	.871	.245	.859	.502	.787	.308	.245	.664	.892	.599	.734	.245	.424	.168	.559	.449	.657	1.000	.503	.599	.367	.245	.168	.245	.572	
Recibio más capacitacion	.792	.560	.753	.758	.803	.621	.629	.511	.916	.396	.672	.629	.758	.449	.840	.686	.629	.792	.630	.719	.929	.803	.503	.840	.729	.629	.630	.629	.288		
¿capacitacion es inversion?	.707	.667	.792	.903	.815	.739	.408	.609	.837	.471	.514	.408	.903	.535	1.000	.816	.408	.707	.281	.678	.749	.815	.599	.840	1.000	.612	.408	.281	.408	.343	
Capacitacion relevante Temas de Capacitacion	.866	.408	.612	.553	.757	.452	.667	.373	.901	.289	.840	.667	.553	.327	.612	.500	.667	.866	.459	.743	.786	.757	.367	.729	.612	1.000	.667	.459	.667	.210	
	.866	.408	.612	.553	.757	.452	.667	.373	.901	.289	.840	.667	.553	.327	.612	.500	.667	.866	.459	.743	.786	.757	.367	.729	.612	1.000	.667	.459	.667	.210	
	.940	.569	.795	.771	.816	.631	.542	.520	.968	.403	.684	.542	.771	.457	.854	.697	.542	.940	.373	.833	.894	.816	.512	.917	.854	.814	.542	.373	.542	.293	

Rentabilidad mejor con financiamiento	.577	.272	.408	.369	.620	.302	1.000	.248	.601	.192	.793	1.000	.369	.218	.408	.333	1.000	.577	.688	.495	.670	.620	.245	.629	.408	.667	.542	1.000	.688	1.000	.140
Capacitación mejor rentabilidad	.397	.187	.281	.254	.426	.208	.688	.171	.413	.132	.546	.688	.254	.150	.281	.229	.688	.397	1.000	.341	.661	.426	.168	.630	.281	.459	.373	.688	1.000	.688	.096
Mejora de la rentabilidad	.577	.272	.408	.369	.620	.302	1.000	.248	.601	.192	.793	1.000	.369	.218	.408	.333	1.000	.577	.688	.495	.670	.620	.245	.629	.408	.667	.542	1.000	.688	1.000	.140
Distribución de Rentabilidad	.243	.514	.629	.380	.376	.706	.140	.731	.287	.728	.176	.140	.380	.642	.343	.420	.140	.243	.096	.599	.257	.376	.572	.288	.343	.210	.293	.140	.096	.140	1.000

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instruccion	Estado Civil	Profesion u Ocupacion	Tiempo del Negocio	Formal	Eventuales	Institucion Financiera	Facilidades Credito	Credito Solicitado	Interes Invertido	Solicitudes Credito	Capacitacion	N° Cursos	capacitacion cursos	inversion?	Capacitacion relevante	Financiamiento	mejora de rentabilidad	mejora de rentabilidad	de Rentabilidad							
Edad	.1975	.103	.3165	.1450	.250	.276	.0792	.1329	.0668	.1189	.0795	.1322	.0799	.158	.132	.0794	.032	.197	.224	.2502	.091	.1588	.1588	.3688	.0799	.0399	.0799	.0399	
Sexo	.1053	.253	.4429	.189	.274	.558	.042	.3162	.2383	.1582	.0632	.1899	.168	.211	.105	.021	.1687	.147	.2741	.1688	.1684	.088	.084	.2533	.0422	.0211	.0425	.095	
Grado de instruccion	.31662	.4422	1.011	.411	.611	1.095	.126	.6322	.3169	.1896	.1261	.4118	.350	.401	.442	.6115	.403	.2533	.705	.1266	.0633	.1266	.233	.2533	.7056	.1263	.0636	.1262	.2332
Estado Civil	.1459	.189	.4111	.261	.324	.497	.058	.2378	.1188	.087	.0582	.2611	.2378	.0587	.1452	.203	.3244	.2336	.1186	.1186	.347	.0588	.0219	.0588	.0219	.0588	.071	.071	
Profesion u Ocupacion	.2504	.274	.6114	.324	.555	.718	.142	.348	.171	.213	.1424	.3485	.302	.342	.2509	.335	.559	.2388	.358	.305	.2382	.2382	.2382	.537	.1422	.0711	.1422	.103	
Tiempo del Negocio	.2768	.5585	1.095	.4977	.7188	1.418	.113	.768	.4088	.161	.4977	.452	.5583	.1136	.2761	.385	.7188	.4422	.4422	.221	.2211	.663	.1131	.0515	.1131	.0515	.1131	.308	
Formal	.0792	.0426	.1266	.0588	.1422	.111	.095	.153	.0216	.0879	.0955	.0588	.0323	.0583	.0791	.0422	.0879	.0422	.0879	.1427	.0955	.0427	.0879	.1427	.0955	.0427	.0955	.016	
Trabajadores Permanentes	.1322	.3166	.6322	.2387	.3482	.763	.053	.479	.2387	.0799	.0533	.2387	.2613	.2131	.132	.289	.184	.342	.2899	.2131	.1055	.1055	.3166	.0533	.0216	.0533	.1844		
Trabajadores Eventuales	.329	.232	.6428	.3188	.518	.608	.153	.282	.1459	.223	.1533	.3184	.177	.349	.289	.3296	.0798	.389	.429	.5188	.2033	.453	.347	.305	.3055	.7053	.1536	.0796	.1537
Financiamiento	.068	.158	.3166	.118	.171	.408	.026	.2375	.197	.039	.1186	.1845	.102	.1322	.0682	.0952	.1455	.1713	.1055	.1055	.0533	.0533	.1588	.0266	.0133	.0266	.1188		
Institucion Financiera	.118	.063	.1899	.087	.213	.166	.089	.0799	.0399	.138	.0877	.049	.0959	.0798	.1185	.1533	.2137	.0535	.1266	.1266	.229	.0879	.0495	.0879	.0495	.0879	.0219	.0879	.0219
Facilidades Credito	.079	.042	.1266	.058	.142	.111	.095	.1533	.0216	.0879	.0955	.0588	.0323	.0583	.0791	.0422	.0879	.0422	.0879	.1427	.0955	.0427	.0879	.1427	.0955	.0427	.0955	.0166	
Credito Solicitado	.145	.189	.4111	.261	.324	.497	.058	.2378	.1188	.087	.0582	.2611	.2378	.0587	.1452	.203	.3244	.2336	.1186	.1186	.347	.0588	.0219	.0588	.0219	.0588	.071	.071	

Entidad Financiera	.079	.189	.358	.142	.205	.458	.032	.263	.174	.184	.047	.032	.142	.221	.126	.158	.032	.079	.016	.153	.111	.205	.205	.126	.126	.063	.063	.189	.032	.016	.032	.111
Tiempo Credito	.158	.168	.400	.232	.305	.442	.063	.211	.347	.105	.095	.063	.232	.126	.253	.211	.063	.158	.032	.205	.221	.305	.142	.253	.126	.126	.379	.063	.032	.063	.063	
tasa de Interes	.132	.211	.421	.237	.342	.553	.053	.263	.289	.132	.079	.053	.237	.158	.211	.263	.053	.132	.026	.184	.184	.342	.184	.211	.211	.105	.105	.316	.053	.026	.053	.079
Montos Solicitados	.079	.042	.126	.058	.142	.111	.095	.053	.153	.026	.089	.095	.053	.032	.063	.053	.095	.079	.042	.089	.126	.142	.032	.111	.063	.089	.089	.142	.095	.042	.095	.016
Monto Del Credito	.197	.105	.316	.145	.250	.276	.079	.132	.329	.068	.111	.079	.142	.079	.158	.132	.079	.197	.032	.221	.221	.253	.095	.211	.158	.158	.158	.368	.079	.032	.079	.032
Credito Invertido	.039	.021	.063	.029	.071	.055	.047	.026	.076	.013	.045	.045	.026	.016	.032	.026	.047	.032	.053	.045	.089	.079	.016	.089	.032	.042	.042	.079	.045	.053	.045	.006
Recibio Capacitacion	.224	.168	.505	.192	.318	.482	.089	.289	.387	.145	.132	.089	.197	.158	.205	.184	.089	.221	.042	.342	.263	.316	.168	.253	.205	.174	.174	.432	.089	.042	.089	.126
N° Cursos	.224	.147	.442	.203	.339	.387	.126	.184	.429	.092	.153	.126	.205	.111	.221	.184	.126	.221	.089	.263	.342	.332	.126	.329	.221	.184	.184	.463	.126	.089	.126	.053
Tipo de Curso	.250	.274	.611	.324	.555	.718	.142	.342	.518	.171	.213	.142	.329	.205	.305	.342	.142	.253	.079	.316	.332	.553	.239	.358	.305	.232	.232	.537	.142	.079	.142	.105
Recibio algun tipo de capacitacion	.092	.221	.400	.166	.239	.508	.032	.289	.203	.171	.053	.032	.168	.205	.142	.184	.032	.095	.016	.168	.126	.232	.232	.142	.142	.079	.079	.221	.032	.016	.032	.105
Número de cursos	.211	.168	.453	.232	.358	.442	.111	.211	.453	.105	.142	.111	.232	.126	.253	.211	.111	.211	.089	.253	.329	.358	.142	.358	.253	.174	.174	.482	.111	.089	.111	.063
Recibio más capacitacion	.158	.168	.400	.232	.305	.442	.063	.211	.347	.105	.095	.063	.232	.126	.253	.211	.063	.158	.032	.205	.221	.305	.142	.253	.253	.126	.126	.379	.063	.032	.063	.063
¿capacitaciones inversion?	.158	.084	.253	.116	.232	.221	.084	.105	.305	.053	.126	.084	.111	.063	.126	.105	.084	.158	.042	.174	.184	.232	.079	.174	.126	.168	.168	.297	.084	.042	.084	.032
Capacitaciones relevantes	.158	.084	.253	.116	.232	.221	.084	.105	.305	.053	.126	.084	.111	.063	.126	.105	.084	.158	.042	.174	.184	.232	.079	.174	.126	.168	.168	.297	.084	.042	.084	.032
Temas de Capacitacion	.368	.253	.705	.347	.537	.663	.142	.316	.705	.158	.221	.142	.342	.184	.379	.316	.142	.368	.079	.432	.463	.537	.221	.482	.379	.297	.297	.777	.142	.079	.142	.095
Rentabilidad mejor con financiamiento	.079	.042	.126	.058	.142	.111	.095	.053	.153	.026	.089	.095	.053	.032	.063	.053	.095	.079	.042	.089	.126	.142	.032	.111	.063	.089	.089	.142	.095	.042	.095	.016

Capacitacion mejoro rentabilidad	.03 9	.02 1	.063	.02 9	.07 1	.055	.04 7	.02 6	.07 6	.01 3	.04 5	.04 7	.02 9	.01 6	.03 2	.02 6	.04 7	.03 9	.05 0	.04 5	.08 7	.07 1	.01 8	.08 4	.03 2	.04 2	.04 2	.07 4	.04 7	.05 0	.04 7	.00 8
Mejora de la rentabilidad	.07 9	.04 2	.126	.05 8	.14 2	.111	.09 5	.05 3	.15 3	.02 6	.08 9	.09 5	.05 8	.03 2	.06 3	.05 3	.09 5	.07 9	.04 7	.08 9	.12 1	.14 2	.03 7	.11 6	.06 3	.08 4	.08 4	.14 7	.09 5	.04 7	.09 5	.01 6
Distribucion de Rentabilidad	.03 9	.09 5	.232	.07 1	.10 3	.308	.01 6	.18 4	.08 7	.11 8	.02 4	.01 6	.07 1	.11 1	.06 3	.07 9	.01 6	.03 9	.00 8	.12 9	.05 5	.10 3	.10 3	.06 3	.06 3	.03 2	.03 2	.09 5	.01 6	.00 8	.01 6	.13 4

6.2.5 Anexo 5

Base de datos

	Edad	Sexo	Grado de Ins...	Estado Civil	Profesion	Tiempo	Formalidad	Trabajadore	Trabajador	Formacion	Financiamiento	Institucion	Facilidades	Credito Solicitado	Entidad Financiada	Tiempo Credito	Tasa de Interés	Montos Solicitados	Montos Creditados	Credito Invertido	Recibido	Nº Cursos	Tipo Curso	Recibido	Numeros	Año	Capacitaciones	Capacitaciones	Temas	Rentabilidad	Capacitaciones	Mejoras	Disminuciones	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
5	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
6	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
7	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
8	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
9	1	2	3	1	1	3	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
10	1	2	3	1	1	3	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
11	1	2	3	1	2	4	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
12	1	2	3	2	2	4	1	3	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
13	1	2	3	2	2	4	1	3	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
14	1	2	3	2	2	4	1	3	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2
15	1	2	4	2	2	4	1	3	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2
16	2	2	4	2	2	4	1	3	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	1	1	2
17	2	2	4	2	2	4	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	1	1	2
18	2	2	4	2	3	4	1	3	3	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	1	1	1	2
19	2	2	4	2	3	4	2	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2
20	2	2	4	2	3	4	2	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,974	,978	32

6.2.7 Anexo 7

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

Yo, Marilyn García Soto, identificado con DNI N° 70287390, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016.

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

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 derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 10 de Diciembre de 2016

Marilyn García Soto

DNI: N° 70287390

6.2.8 Anexo 8

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

Yo, Marilyn García Soto, identificado con DNI N° 70287390, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcial
- 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, 10 de Diciembre de 2016

Marilyn García Soto

DNI: N° 70287390