

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad  
de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro  
boticas en el distrito de Mazamari, 2016

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PUBLICO

AUTORA

Bach. Dorregaray Salvatierra, Karla Sorhey

ASESOR

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA - PERÚ

2016

**Jurado evaluador de tesis**

Mg. CPCC. Silvia Virginia Montoya Torres

**Presidente**

Mg. CPCC. Aquiles Weninger Peña Gordillo

**Secretario**

Mg. CPCC. Percy Lorenzo Diaz Odicio

**Miembro**

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por darme dos maravillosos  
Padres, ellos siempre estuvieron a mi lado cuidándome  
Apoyándome siempre con sus consejos y sus principios

Gracias Papi, Mami y Hermano.

Carlos Tito DORREGARAY CHAVEZ

Liz Ada SALVATIERRA PAREDES

Lou Gervich DORREGARAY SALVATIERRA

### **Dedicatoria**

Este trabajo de investigación se lo dedico a mi familia por el apoyo que me brindaron, sus consejos motivadores que hicieron que me esforzara y dar todo de mi para llegar a ser una profesional exitosa.

Muchas Gracias.

### **Declaración jurada**

Yo, Karla Sorhey Dorregaray Salvatierra, identificada con DNI N° 73767096, bachiller del Taller de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, con la tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro Boticas en el distrito de Mazamari, 2016”

Declaro bajo juramento:

1. La tesis es de mi auditoria
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 parcial.
3. La tesis no ha sido auto plagiado; 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), auto plagio (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 Ángeles de Chimbote.

Pucallpa, 06 de noviembre del 2016



---

Bach. Karla Sorhey Dorregaray Salvatierra  
D.N.I. N° 73767096

## **Presentación**

Señores del jurado,

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración el presente trabajo de investigación de tesis titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio, Rubro Boticas en el distrito de Mazamari, 2016”

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica y práctica mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que he realizado y consciente de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estoy convencido que será una buena fuente de consulta, dado la importancia que tiene el sector comercio en la economía de la región.

## Resumen

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. El tipo de investigación es cuantitativo, ya que la recolección de datos y los resultados serán presentados con procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. La técnica que se utilizó para el recojo de información es la encuesta y el instrumento que se utilizó ha sido un cuestionario de 23 preguntas. Así se obtuvo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios**, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería. **Respecto a las características de las MYPES**, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento. **Respecto a las características del financiamiento**, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento

y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. **Respecto a las características de la capacitación**, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión. **Respecto a las características de la rentabilidad**, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

**Palabras clave:** MYPES, financiamiento, capacitación y rentabilidad



## **Abstract**

The main objective of this research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the commerce sector, in the district of Mazamari, in the period 2016. The type of research is quantitative. That data collection and results will be presented with statistical procedures and measurement tools. The technique that was used for the collection of information is the survey and the instrument that was used has been a questionnaire of 23 questions. The following results were obtained: Regarding entrepreneurs, 100% of the legal representatives of the MYPES surveyed, the age is from the 26 to 60 years; 85% are female and 15% are male; 70% have completed college degree, 25% have completed high school education, and 5% have incomplete college degrees; 30% are single, 35% are married and 35% are cohabitants, 25% are Lic. In Nursing, 15% are Obstetricians, 25% are Pharmaceutical Chemists, 15% are Pharmacy Technicians and 20% is a Technician in Nursing. Regarding the characteristics of the MYPES, 100% of the legal representatives of the MYPES surveyed, 90% is formal and 10% is informal; 80% are permanent workers and 20% are casual workers; 60% of MYPES indicates that they are aged between 1 year and 10 years and 40% of MYPES indicates that they are 11 years old to 60 years old are the oldest pharmacies in the district of Mazamari and 20% are in subsistence and 45% is in growth. Regarding the characteristics of the financing, 100% of the legal representatives of the MYPES surveyed, 35% is financed with their own money and 65% is financed through third parties; 5% was financed with the Bank of Credit of Peru and 95% was financed with financiers such as: Root, My bank, Trust, Qapaq and Caja Huancayo; 5% said that the Bank of Credit of Peru granted the loan easy and 95% stated that the financial ones like: Root, My bank, Trust, Qapaq and Caja Huancayo gave the loan fast; 10% pay monthly 1.5% and 85% pay monthly 2% to financial, 5% pay monthly 5% to the Credit Bank of Peru; 10% paid within 1 year and 90% paid credit over one year and 30% used the loan for the improvement and / or extension of the premises, 40% used the loan for the goods, 10% I use the loan for the Infrastructure and 20% I use it for fixed assets. Regarding the characteristics of the training, 100% of the legal representatives of the MYPES surveyed, 100% did not receive any training before they were granted the credit;

100% do not participate in any type of training; 100% of their employers' workers if they received training in the apothecary category by the same employer, and 65% stated that the training if it is an investment and 35% indicates that it is not an investment. Regarding the characteristics of the profitability, 75% of the legal representatives of the MYPES surveyed stated that if I improve their profitability and 25% say that I do not improve their profitability; 45% say that if training influences profitability and the other 55% disagree with their answer no; 45% of entrepreneurs say they have not improved profitability this year 2016, because sales are the same as last year 2015 and 55% say that if they improve their profitability and 85% say that sales have not decreased and 15% say that if sales have declined this year since they do not dedicate much to the business.

**Key words:** MYPES, financing, training and profitability

## 5. Contenido

|                                                                      | <b>Pág.</b>                     |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| <b>1. Título de la tesis.....</b>                                    | <b>i</b>                        |
| <b>2. Jurado evaluador de tesis .....</b>                            | <b>ii</b>                       |
| <b>3. Agradecimiento .....</b>                                       | <b>iii</b>                      |
|                                                                      | <b>4. Resumen   vii</b>         |
|                                                                      | <b>5. Contenido  xi</b>         |
| <b>6. Índice de tablas, gráficos y cuadros.....</b>                  | <b>xiii</b>                     |
| <b>I. Introducción.....</b>                                          | <b>15</b>                       |
| <b>II. Revisión de Literatura.....</b>                               | <b>19</b>                       |
| <b>2.1. Antecedentes de la investigación.....</b>                    | <b>19</b>                       |
|                                                                      | <b>2.1.1 Internacionales.19</b> |
|                                                                      | <b>2.1.2 Nacionales     21</b>  |
|                                                                      | <b>2.1.3 Regionales     23</b>  |
|                                                                      | <b>2.1.4 Locales        25</b>  |
| <b>2.2. Bases teóricas.....</b>                                      | <b>27</b>                       |
| <b>2.2.1 Teoría de financiamiento.....</b>                           | <b>27</b>                       |
| <b>2.2.2 Teoría de capacitación.....</b>                             | <b>27</b>                       |
| <b>2.2.3 Teoría de rentabilidad.....</b>                             | <b>28</b>                       |
| <b>2.3. Marco conceptual.....</b>                                    | <b>30</b>                       |
| <b>2.3.1 Definición de las micro y pequeñas empresas.....</b>        | <b>30</b>                       |
| <b>2.3.2 Definición de financiamiento.....</b>                       | <b>31</b>                       |
| <b>2.3.3 Definición de capacitación.....</b>                         | <b>33</b>                       |
| <b>2.3.4 Definición de rentabilidad.....</b>                         | <b>35</b>                       |
| <b>2.3.5 Artículo de SUNAT de las micro y pequeñas empresas.....</b> | <b>37</b>                       |
| <b>III. Metodología.....</b>                                         | <b>41</b>                       |
| <b>3.1. Diseño de la investigación.....</b>                          | <b>41</b>                       |
| <b>3.2. Población y muestra.....</b>                                 | <b>41</b>                       |
|                                                                      | <b>3.2.1 Población.     41</b>  |
|                                                                      | <b>3.2.2 Muestra.        42</b> |
| <b>3.3. Definición y operacionalización de variables.....</b>        | <b>42</b>                       |
| <b>3.4. Técnicas e instrumentos .....</b>                            | <b>46</b>                       |
|                                                                      | <b>3.4.1 Técnica.        46</b> |
|                                                                      | <b>3.4.2 Instrumento.   46</b>  |

|                                                              |                             |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 3.5. Plan de análisis .....                                  | 46                          |
| 3.6. Matriz de consistencia .....                            | 46                          |
| 3.7. Principios éticos.....                                  | 48                          |
|                                                              | <b>IV. Resultados 50</b>    |
|                                                              | <b>4.1. Resultados 50</b>   |
| 4.1.1 Respecto a los empresarios.....                        | 50                          |
| 4.1.2 Respecto a las características de las MYPES. ....      | 51                          |
| 4.1.3 Respecto a las características del financiamiento..... | 52                          |
| 4.1.4 Respecto a las características de la capacitación..... | 53                          |
| 4.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad..... | 54                          |
| 4.2. Análisis de resultados .....                            | 55                          |
| 4.2.1 Respecto a los empresarios.....                        | 55                          |
| 4.2.2 Respecto a las características de las MYPES. ....      | 55                          |
| 4.2.3 Respecto a las características del financiamiento..... | 56                          |
| 4.2.4 Respecto a las características de la capacitación..... | 56                          |
| 4.2.5 Respecto a las características de la rentabilidad..... | 57                          |
| V. Conclusiones .....                                        | <b>58</b>                   |
| 5.1. Respecto a los empresarios.....                         | 58                          |
| 5.2. Respecto a las características de las MYPES .....       | 58                          |
| 5.3. Respecto a las características del financiamiento ..... | 58                          |
| 5.4. Respecto a las características de la capacitación.....  | 59                          |
| 5.5. Respecto a las características de la rentabilidad ..... | 59                          |
| Aspectos complementarios .....                               | <b>60</b>                   |
| 1. Referencias bibliográficas .....                          | <b>60</b>                   |
|                                                              | <b>2. Anexos 63</b>         |
| 2.1. Cronograma de actividades.....                          | 63                          |
|                                                              | <b>2.2. Presupuesto 64</b>  |
|                                                              | <b>2.3. Cuestionario 65</b> |
| 2.4. Tablas y gráficos .....                                 | 68                          |
| 2.4.1 Respecto a los empresarios.....                        | 68                          |
| 2.4.2 Respecto a las características de las MYPES .....      | 73                          |
| 2.4.3 Respecto a las características del financiamiento..... | 77                          |
| 2.4.4 Respecto a las características de la capacitación..... | 83                          |
| 2.4.5 Respecto a las características de la rentabilidad..... | 87                          |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| 2.5. Base de datos de las encuestas..... | 91 |
| 2.6. Tabla de fiabilidad .....           | 92 |

## 6. Índice de tablas, gráficos y cuadros

|                                                                                               | Pág. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| <b>6.1. Tablas y gráficos</b>                                                                 |      |
| TABLA y GRAFICO N°01 Edad de los representantes legales de las MYPES ---                      | 68   |
| TABLA y GRAFICO N°02 Sexo de los representantes legales de las MYPES ---                      | 69   |
| TABLA y GRAFICO N°03 Grado de Instrucción de los representantes legales<br>de las MYPES ----- | 70   |
| TABLA y GRAFICO N°04 Estado civil de los representantes legales de las<br>MYPES-----          | 71   |
| TABLA y GRAFICO N°05 Profesión u ocupación de los representantes<br>legales de las MYPES----- | 72   |
| TABLA y GRAFICO N°06 La formalidad de las MYPES -----                                         | 73   |
| TABLA y GRAFICO N°07 Tipo de trabajadores de las MYPES-----                                   | 74   |
| TABLA y GRAFICO N°08 Años de las MYPES -----                                                  | 75   |
| TABLA y GRAFICO N°09 Tipo de MYPES-----                                                       | 76   |
| TABLA y GRAFICO N°10 ¿Cómo financia su actividad productiva? -----                            | 77   |
| TABLA y GRAFICO N°11 Entidad financiera que recurre para obtener el<br>Financiamiento -----   | 78   |
| TABLA y GRAFICO N°12 Entidad financiera que le otorga el crédito -----                        | 79   |
| TABLA y GRAFICO N°13 Numero de tasa de interés del crédito que paga<br>Mensual -----          | 80   |
| TABLA y GRAFICO N°14 Tiempo de préstamo -----                                                 | 81   |

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| TABLA y GRAFICO N°15 En que invirtió el crédito-----                        | 82 |
| TABLA y GRAFICO N°16 Recibió capacitación antes de otorgar el crédito-----  | 83 |
| TABLA y GRAFICO N°17 Participo en algún tipo de cursos de capacitación ---- | 84 |
| TABLA y GRAFICO N°18 El personal recibió capacitación respecto al rubro --- | 85 |
| TABLA y GRAFICO N°19 La capacitación es inversión-----                      | 86 |
| TABLA y GRAFICO N°20 La rentabilidad mejoro por el financiamiento           |    |
| Recibido-----                                                               | 87 |
| TABLA y GRAFICO N°21 La capacitación influye en la rentabilidad-----        | 88 |
| TABLA y GRAFICO N°22 Mejoro la rentabilidad este año -----                  | 89 |
| TABLA y GRAFICO N°23 Disminuyo la rentabilidad este año-----                | 90 |

## **6.2. Cuadros**

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| CUADRO N°01 Resultado respecto a los empresarios-----                        | 50 |
| CUADRO N°02 Resultado respecto a las características de las MYPES-----       | 51 |
| CUADRO N°03 Resultado respecto a las características del financiamiento----- | 52 |
| CUADRO N°04 Resultado respecto a las características de la capacitación----- | 53 |
| CUADRO N°05 Resultado respecto a las características de la rentabilidad----- | 54 |

## **I. Introducción**

En la actualidad el hablar de las micro y pequeñas empresas en el Perú es un tema de enorme relevancia para la economía del país ya que estas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía, por ello, el Estado Peruano según la Ley N° 28015 publicada el 03 de Julio del 2003 se propuso promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las MYPES, y apoyo a los nuevos emprendimientos a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales, establecido por políticas que permitan su organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. Teniendo como objetivo la promoción de la competitividad, y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la del mercado interno y las exportaciones.

En el país, el 95% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la MYPE, por ello si queremos que estas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario investigar las características de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones, requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio o para poder expandir sus actividades. Sin embargo, el financiamiento no es el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una MYPE, también cabe señalar que otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los

servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante, tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia, marketing y diagnósticos de la situación empresarial, esto es uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas.

Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para que una empresa tenga buena rentabilidad. Las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad de que no ha podido ser satisfecha por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo y, por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y ya se volvían micro empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares. Las microempresas se han convertido en el centro de atención para la economía especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingreso a la población y dinamiza la economía local.

Por otro lado, **Mathews, J. (2006)** en el Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las MYPES informales se ubica fuera



de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPES aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. Si concentramos la atención en el desarrollo exportador del país, de las 6656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son MYPES, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$27,800 millones, las MYPES solo representan el 3%. En Chile la Corporación de Fomento de la Producción, que es la agencia de desarrollo de Chile, dice que “el fomento del desarrollo de capacidades competitivas de las pequeñas empresas chilenas, es prioritario para el desarrollo equilibrado de las distintas regiones del país. Estimula la inversión privada, particularmente en aquellas zonas que han ido quedando rezagadas del proceso de crecimiento”. En EE.UU la Small Business Administration dice que “...en los pequeños negocios es donde se hacen las innovaciones. Los cambios se hacen más rápido, son más flexibles y con frecuencia son más audaces que las grandes empresas”, en China “Las pequeñas empresas son el principal destino de los despidos por las privatizaciones de las empresas estatales, lo que las convierten en un factor clave para garantizar la estabilidad social”.

### **Enunciado del problema**

¿Cuál es la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016?

### **Objetivo general**

Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.

### **Objetivos específicos**

- Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.
- Describir las principales características del perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.
- Describir las principales características de Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.
- Describir las principales características de Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.

### **Justificación de la investigación**

Los motivos para realizar esta investigación, se debe a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016; que necesitan de mucha orientación en el aspecto gerencial y financiero.

Así mismo la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES.

## **II. Revisión de Literatura**

### **2.1. Antecedentes de la investigación**

#### **2.1.1 Internacionales.**

Barco P. J. (2013), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas de México y Perú, 2013”. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de México y Perú, 2013?, Objetivo General: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de México y Perú, 2013. El financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las MYPES. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las MYPES en estudio. Por ejemplo: se desconoce si hay programas estatales de apoyo al financiamiento, también se desconoce si dichas MYPES acceden a no financiamiento privado o público, si lo hacen a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc.

Catagua C. K. (2013), en su trabajo de investigación titulado “Sistema de procedimientos contables para la organización financiera del grupo empresarial de farmacias LAURITA” – Universidad Tecnológica Equinoccial de la ciudad Manta – Ecuador. Problema: ¿Cuenta el grupo empresarial farmacias Laurita con un instrumento técnico que norme los procedimientos contables?, Objetivo General: Diseño de un sistema de procedimientos contables para la organización financiera del grupo empresarial farmacias Laurita. En conclusión, es indudable que la incidencia en la comunidad debe existir, pero aparte de ello también el recurso humano de la ciudad, ya que es

aquí donde va a señalar el por qué esta entidad requiere de un análisis a los procesos de gestión financieros y contables, para conocer si la calidad de los procesos que la entidad brinda se ve reflejada en los ingresos y egresos que se perciben de forma continua.

Eugenio B. R. (2010), en su trabajo de investigación titulado “Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato” Universidad Técnica de Ambato – Ecuador. Problema: ¿Cómo incide la logística de inventarios en las ventas de la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato?, Objetivo General: Determinar cómo incide la logística de inventario en el incremento de las ventas en la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato. En conclusión, la actualidad analizando las exigencias y necesidades del mercado, las empresas deben utilizar técnicas, modelos y herramientas de gestión para crear estrategias de comercialización apropiadas para que sus ventas incrementen y que mediante logísticas de inventario analicen sus actividades de inventarios y el entorno para el crecimiento de la empresa en medio de una competencia cada vez más agresiva. (...) la aplicación de una logística de inventario en los productos farmacéuticos permitirá que los clientes cuenten con los medicamentos necesarios para curar sus dolencias, en casos contrarios pueden perderse muchas vidas, con la colaboración y participación de las personas involucradas pueden ser factible el trabajo mediante diferentes investigadores en lo referente a la logística de inventarios que permitirá mejorar las ventas en la empresa.

Jara R. O. (2009), en su trabajo de investigación titulado “El mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPES” – Universidad Mayor de San Andrés de la ciudad La Paz - Bolivia. Problema: ¿Constituye el mercado de valores una alternativa adecuada de financiamiento para las MYPES?, Objetivo General: Establecer que el mercado de valores se constituye en una alternativa para solucionar problemas de financiamiento para las MYPES mediante la identificación de los factores, beneficios y condiciones que ofrece dicho mercado. En conclusión, el mercado de valores se presenta como el marco propicio para plantear alternativas para la solución de problemas empresariales relacionados con la falta o insuficiencia de recursos económicos.

#### **2.1.2 Nacionales.**

Silvia P. W. (2013), en su trabajo de investigación titulado “Capacitación y Rentabilidad de las MYPES rubro boticas de la provincia de Morropon – Piura 2013”. Problema: ¿Cómo influye la capacitación en la rentabilidad de las MYPES dedicadas al rubro boticas del distrito de Morropon – Piura al año 2013?, Objetivo General: Analizar la influencia de la capacitación en la rentabilidad de las MYPES dedicadas al rubro boticas de la provincia de Morropon – Piura al año 2013. En conclusión, se basa principalmente en poder concretizar el porqué de la creación de estas, ya que hoy en día las micro empresas que aparecen para comercializar sus productos tienden a quebrar en un plazo muy corto viéndose de esta manera frustrado sus objetivos de no alcanzar la capacitación correcta que se proyectan con el

estudio de la capacitación y rentabilidad que le permitirá a estas micro empresas crecer y así mantenerse a largo plazo en el mercado comercial.

Peralta M. N. (2012), en su trabajo de investigación titulado “Decisiones Financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio” – Universidad Nacional del Centro del Perú. Problema: ¿De qué manera la gestión empresarial puede incidir en el desarrollo de las MYPES en Huancayo en el sector comercial?, Objetivo General: Formular un modelo de gestión empresarial que indica en el desarrollo de las MYPES en el sector comercial en Huancayo. En conclusión, una gestión empresarial encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial. La gestión empresarial tomo decisiones bien informadas sobre los costos y beneficios de la empresa, resultados y costos incurridos y otras actividades relacionadas, tiene que ver con el aspecto legal, financiero, laboral, tributario, contable y otros de las MYPES, para que desarrollen sus actividades encaminadas al desarrollo.

Taipe A. A. (2012), en su trabajo de investigación titulado “La contabilidad como instrumento financiero en la gestión de la MYPES” – Universidad Nacional del Centro del Perú. Problema: ¿De qué manera la contabilidad influye en la gestión de las medianas empresas?, Objetivo General: Establecer la forma como la contabilidad influye en la gestión de las medias empresas. Finalmente se puede decir que el análisis de la contabilidad es importante, porque permite de manera eficiente y oportuna, mantener ocupados a los ejecutivos y alta gerencia pudiendo estos últimos tomar las decisiones correctas para la organización.

Castillo C. S. (2013), en su trabajo de investigación titulado “Las fuentes del financiamiento no bancario y su incidencia en el crecimiento económico de las MYPES en la ciudad de Chimbote en el periodo 2011 - 2012” – Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las fuentes del financiamiento no bancario y su incidencia en el crecimiento económico de las MYPES en la ciudad de Chimbote en el periodo 2011 - 2012?, Objetivo General: Determinar las fuentes del financiamiento no bancario y su incidencia en el crecimiento económico de las MYPES en la ciudad de Chimbote en el periodo 2011 – 2012. Las MYPES 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 objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas.

### **2.1.3 Regionales.**

Pauca L. G. (2014), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la

provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 - 2013?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro compra y venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad, región Ucayali, periodo 2012 – 2013. En conclusión, las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, tal como lo afirma Vigil, ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios.

Amado R. A. (2014), en su trabajo de investigación titulado “El control interno y su incidencia en los procedimientos contables de la municipalidad distrital de Irazola provincia de Padre Abad – región Ucayali, 2014”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cómo el control interno incide en los procedimientos contables de la municipalidad distrital de Irazola, año 2014?, Objetivo General: Determinar la incidencia del control interno en los procedimientos contables de la municipalidad de Irazola año 2014. En conclusión, el estudio desde el punto de vista teórico, su desarrollo se utilizarán las fuentes bibliográficas y hemerográficas con el fin de obtener información relevante para darle un sustento teórico a la investigación. Desde el punto práctico, los hallazgos científicos contables sirvieron para la comunidad académica de Uladech Católica en el aumento bibliográfico y que la tesis sirva de fuente de información a los estudiantes de



contabilidad, futuros investigadores a quienes ayudo como antecedente del problema de investigación.

#### **2.1.4 Locales.**

Mideiros L. A. (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Berrospi R. R. (2014), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro panadería, del distrito de Calleria – Pucallpa, periodo 2012-2013”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector industrial-rubro panadería, del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-

2013?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial-rubro panadería, del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. En conclusión, en la gran empresa se obtienen los niveles más altos de productividad e ingresos y el trabajador accede a los servicios de seguridad social y mejores condiciones de trabajo. En la micro empresa o el autoempleo, en cambio, se encuentran los trabajadores más pobres del país, carentes de seguridad social, alta rotatividad ocupacional y jornadas amplias de trabajo.

Laulate T. D. (2014), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Calleria – Pucallpa, periodo 2012-2013”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio–rubro ferretería del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio–rubro ferreterías del distrito de Calleria, período 2012 – 2013. En conclusión, el Estado promueve la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresa, pero aún la legislación es insuficiente, la formalización de las Micro y Pequeñas empresas es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central, Regional y Local, como las entidades privadas, el sistema financiero, grandes empresas y Colegios Profesionales, para su promoción y desarrollo, ya que las Mypes en la actualidad forman parte de la economía del

país. Además, las Mypes (pequeñas y medianas empresas) constituyen en cualquier país, el grupo predominante de empresas, contribuyen significativamente a la creación de empleo, a la generación de riqueza y además satisfacen necesidades en ciertos mercados que son pocos atractivos para las grandes empresas.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría de financiamiento.**

Taibe A. A. (2012), El financiamiento es el resultado de utilizar con eficiencia y oportunidad la administración de los recursos financieros, determinar dónde y cómo se debe invertir y donde y como se debe lograr el financiamiento. Estas decisiones comprometen la utilización de recursos propios y ajenos. Los primeros relacionados con el capital, las utilidades y reservas y los segundos con los sobregiros, prestamos proveedores, descuentos de obligaciones, factoring, leasing, etc. de corto y largo plazo.

Drimer R. (2011), En la actualidad resulta generalmente aceptado al respecto el esquema general de la estructura de financiamiento según Franco Modigliani y Merton Miller, junto con el modelo de valuación de activos de capital de William Sharpe. Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante.

### **2.2.2 Teoría de capacitación.**

Gore E. (2012), Las capacidades individuales debe ir más allá de los puestos de trabajo, pero la dinámica del mundo nos demuestra que el puesto

de trabajo puede no ser el mejor paraguas para agrupar habilidades. El aumento de competitividad genera necesidad de cambio organizativo. Competencia como conjunto de propiedades en permanente modificación que se actualiza en la capacidad de resolución de problemas concretos en situaciones de trabajo con cierto margen de incertidumbre y complejidad técnica. Consiste en una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan a un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente.

Genaro M. y Otros (2008), Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, contenidos, metodologías y estrategias.

### **2.2.3 Teoría de rentabilidad.**

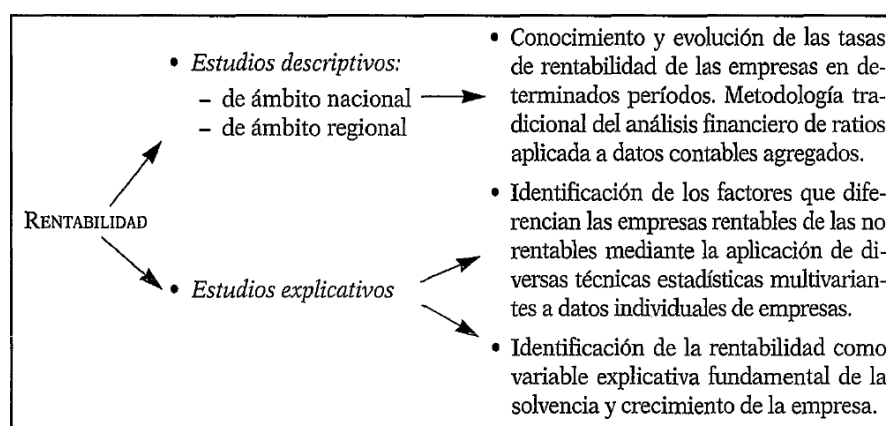
Taipe A. A. (2012), Relación entre beneficio y capital. En su forma más sencilla es la relación entre el beneficio, deducidos de impuestos, pero antes de pagar los dividendos y activo total, expresada dicha relación como porcentaje.

Lorenzo A. (2013), La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. Lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas,

al menos una parte, de lo que busca con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si por el contrario retiran sus fondos. La rentabilidad es probablemente uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. Decíamos que la definición de rentabilidad necesita tres componentes: el beneficio obtenido, el monto de capital invertido para obtenerlo y el tiempo transcurrido desde que se realizó la inversión. Esta sencilla definición nos indica la necesidad de definir sus componentes, es decir, necesitamos una definición de beneficio y una definición de capital invertido, siempre teniendo en cuenta el tiempo transcurrido.

González P. A. (2002), de la revisión de la literatura empírica sobre la rentabilidad se desprende la existencia de dos grandes grupos de trabajos, atendiendo al objetivo y metodología de los mismos, que identificamos con las dos líneas de investigación siguientes: una de mercado carácter descriptivo y otra de corte explicativo, cuyas características se resumen en el siguiente esquema.

Factores determinantes de la rentabilidad financiera.



## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1 Definición de las micro y pequeñas empresas.**

Sánchez B. B (2006), (...) 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 objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes, según el Art. 3 de la Ley 28015, diferenciado por dos rubros:

a) Por el número de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno hasta diez trabajadores.
- La pequeña empresa abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

b) Por el nivel de ventas anuales:

- Las microempresas hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias - UIT.
- La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias - UIT.

Aguilar J. (1994), considera tres tipos de microempresa, estos son:

-Microempresa de sobre vivencia. - tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

-Microempresa de subsistencia. - son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

-Microempresa en crecimiento. - tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos; aquí microempresas se convierten en empresas.

### **2.3.2 Definición de financiamiento.**

Definición (2014), 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.

Secretaria de Finanzas (2013), La clasificación por fuentes de financiamiento consiste en presentar los gastos públicos según los tipos genéricos de recursos empleados para su financiamiento. Este tipo de clasificación permite al gobierno identificar la fuente de origen de los ingresos, así como la orientación de los mismos hacia la atención de las necesidades públicas. La importancia de esta clasificación radica en la relación, recursos – gastos, es decir, con recursos permanentes se financian gastos permanentes, con recursos transitorios se financian gastos transitorios y con recursos que se percibían una única vez se financian gastos por una única vez.

#### Fuentes de financiamiento internas:

-Tesoro Nacional. - Financiamiento que tiene origen en gravámenes impositivos fijados por el estado nacional, con el objetivo de financiar sus

gastos sin asignación predeterminada, constituyen los recursos de la administración central originados en la recaudación tributaria.

-Recursos Propios.- Ingresos recaudados por unidades del gobiernos general y sus empresas para financiar acciones específicas de las mismas, provenientes de la venta de bienes o servicios de entes, los ingresos de operación de los entes con fines empresariales, así como todos aquellos provenientes de la venta de activos, cobro de tasas, derechos, financiamientos que se origina como variaciones de los distintos tipos de activos financieros y saldos de caja de ingresos propios de las instituciones de la administración central y los disponibles de años anteriores.

-Crédito Interno. - Esta fuente de financiamiento proviene del uso del crédito interno, bien en forma de bonos y otros valores de deuda, como obtención de préstamos en el mercado interno y de pasivos con proveedores y contratistas; así como los saldos de caja de ingresos por colocaciones de bonos.

Fuentes de financiamiento externas:

-Crédito Externo. - Esta fuente de financiamiento proviene del uso de crédito externo, bien en forma de bonos y otros valores de deuda colocados en el exterior, como de la obtención de préstamos de gobierno, organismos, entidades financieras internacionales y proveedores y contratistas en el exterior, así como los saldos de caja por ingresos, colocaciones externas y préstamos externos.

-Donaciones Externas. - Financiamiento que tiene su origen en donaciones monetarias o en especies magnetizables provenientes de países u organismos internacionales, así como los saldos de caja de ingresos por donaciones



externas para financiar gastos de operación o consumo. Incluyen las transferencias provenientes de personas o instituciones privadas del exterior.

Fuentes de financiamiento de aportes:

-Aportes Internos. - Fuentes de financiamientos por aportes que consisten en erogaciones monetarias o en especie de origen interno.

-Aportes Externos. - Fuentes de financiamiento por aportes que consisten en erogaciones monetarias o en especies de origen externo.

### **2.3.3 Definición de capacitación.**

Definición (2014), 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 laborales habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución. También es un conjunto de propiedades y características de un servicio, producto o procesos, que satisfacen las necesidades establecidas del cliente.

La web de los recursos humanos y el empleo (2006), 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 individuo en el desempeño de una actividad. Se puede señalar entonces, que el concepto capacitación es mucho más

abarcador. 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.

Con la finalidad de que los centros de trabajo identifiquen y apliquen los aspectos mínimos necesarios que deben ser considerados para emprender un proceso de capacitación organizado, que involucre como actividad natural del mismo, el dar cumplimiento a las disposiciones legales que se establecen en la materia, las fases sugeridas son las siguientes:

Beneficios de la capacitación para las organizaciones:

- Crear mejor imagen de la empresa
- Mejora la relación de jefe subordinado
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo
- Incrementa la productividad y la calidad en el trabajo

Beneficios de la capacitación para los trabajadores:

- Elimina los temores de incompetencia
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto
- Desarrolla un sentido de progreso

Definición abc (2007), En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observara en orden a la consecución de un objetivo determinado. 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 el cual se desempeña. Existen dos tipos de capacitación, la inmanente y la inducida. La primera se origina propiamente dentro del grupo, es el producto del intercambio de las experiencias o fruto de la creatividad de alguno de los integrantes que luego será transmitida por este al resto de sus compañeros. Y en el caso de la inducida, la enseñanza proviene de alguien ajeno al grupo, por ejemplo, los cursos que se dictan en las empresas. Entre los principales objetivos que se buscan lograr a través de la capacitación se cuentan los siguientes: productividad, calidad, planeación de los recursos humanos, prestaciones indirectas, salud y seguridad, desarrollo personal, entre otros.

#### **2.3.4 Definición de rentabilidad.**

Expansion (2014), La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de

renta o beneficios que se expresan en términos absolutos, esto es en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

-Rentabilidad económicas. - Es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo o el beneficio que estos han generado por cada sol invertido en la empresa. Es un indicador que refleja muy bien el desempeño económico de la empresa.

-Rentabilidad financiera. - Es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

Definición abc (2007), La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía la rentabilidad es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

Zamora T. I. (2008), El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo este uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades invertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es

la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez son la conclusión de una administración competente una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

### **2.3.5 Artículo de SUNAT de las micro y pequeñas empresas.**

#### **¿Qué es una MYPE?**

Una MYPE es una unidad económica conducida por una persona, persona natural o una sociedad de persona y persona jurídica que tiene por finalidad obtener ingresos y ganancias iniciales de pequeña escala producto de sus actividades en industrias producción compra y venta de mercadería o prestación de algún servicio dentro de esta definición se encuentra, por ejemplo: Los talleres de confecciones, marketing, restaurantes o bodegas, etc.

#### **¿Cuál es la diferencia entre una micro y una pequeña empresa?**

Se diferencia por el límite máximo de los ingresos anuales y la cantidad de trabajadores como características principales:

#### **MICRO Empresa**

- Aquella que tiene ingreso que no superan en el año los 525,000.00 nuevos soles y que tenga un máximo de 10 trabajadores.

- Ventas anuales hasta 150 UIT.

#### PEQUEÑA Empresa

- Aquella que tiene ingreso que no supera en el año los 5'950,000.00 nuevos soles y que tenga un máximo de 100 trabajadores
- Ventas anuales hasta 1700 UIT.

#### **¿Cuáles son los beneficios que reciben los nuevos trabajadores que laboran en una micro y una pequeña empresa?**

Los nuevos trabajadores que laboran en una micro empresa tienen los siguientes beneficios:

- Remuneración mínima vital (850.00 nuevos soles)
- Jornada de trabajo de 8 horas.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo de sobre tiempo.
- Descanso vacacional de 15 días al año.
- Seguridad social en salud a través del SIS

Los nuevos trabajadores que laboran en una pequeña empresa tienen los siguientes beneficios:

- Remuneración mínima vital (850.00 nuevos soles)
- Jornada de trabajo de 8 horas.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo de sobre tiempo.
- Descanso vacacional de 15 días.
- Seguridad social en salud a través del ESSALUD
- Pensión social (ONP / AFP)

- Dos gratificaciones al año por fiestas patrias y navidad.

**¿Los nuevos trabajadores que laboran en una microempresa tienen beneficios en salud?**

La nueva ley de MYPES ha creado el régimen especial de salud Sistema Integral de Salud – SIS, aplicable exclusivamente a las micro empresas que incorporan a nuevos trabajadores siendo subsidiadas en el pago del aporte por el estado. Los servicios de salud alcanzan a los conductores o dueños de micro empresa, sus trabajadores y los respectivos cónyuges e hijos de estos. Los asegurados reciben los servicios del establecimiento del ministerio de salud. El aporte para gozar de este beneficio es parcialmente subsidiado por el estado por un 50% y el otro 50% será pagado por la micro empresa correspondiente.

**¿Y los nuevos trabajadores de las Microempresas tienen acceso también a pensiones?**

Se ha creado el sistema de pensiones sociales de carácter voluntario para los trabajadores y conductores de la microempresa con una cuenta individual para registrar los aportes de cada afiliado la que será administrada por una AFP, compañía de seguro o entidad bancaria, el estado también está obligado a aportar al sistema de pensiones sociales lo que hará manualmente por un monto equivalente a la suma de los aportes obligatorios mensuales realizados por los afiliados, es decir que el estado también subsidia el 50%.

**¿Qué otros beneficios tienen las MYPES?**

Constitución de empresas en línea, el estado ha implementado un sistema de constitución en línea que permite que el trámite concluya en un

plazo no mayor de 72 horas que se inicia y termina en una notaría autorizada y conectada con la SUNAT y la SUNARP. Acceso al financiamiento, el estado promueve el acceso de la MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales patentando la expansión solides y descentralización de dichos mercados. Otros instrumentos de proporción, otro de garantía empresarial, con un aporte de 300'000,000.00 soles garantiza los créditos de la micro y pequeña empresa tengan con los bancos y las entidades del sistema financiero. Depreciación acelerada para las pequeñas empresas, en el caso de las pequeñas empresas podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias equipos nuevos destinados a la realización de la actividad generadora de rentas gravadas en el plazo reducido de tres años.

#### **¿Y cómo hago para obtener todos esos beneficios como MYPE?**

Usted deberá inscribirse en el registro de la micro y pequeña empresa – REMYPE, para ello deberá iniciar su inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, ingrese su número de ruc y clave sol, luego de ello rellene el formulario con los datos correspondientes su empresa y sus trabajadores, finalmente firme el formulario ingresado como constancia de inscripción.



### III. Metodología

#### 3.1. Diseño de la investigación

En general el estudio realizado es del tipo descriptivo, no experimental y de corte trasversal, 2016.

Es descriptivo porque describe la realidad, sin alterarla.

Es no experimental porque se estudia el problema y se analiza sin recurrir al laboratorio, ni se da utilización de diseños de experimentos.

Es de corte transversal porque se analiza en un periodo definido, octubre 2016.



M= muestra comprobada por las MYPES encuestadas.

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

Se recolectan los datos en un tiempo adecuado con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia de acuerdo al contexto.

#### 3.2. Población y muestra

##### 3.2.1 Población.

La población está compuesta por un total de 20 MYPES del sector comercio - rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.

|                   | <b>BOTICAS</b> | <b>TOTAL</b> |
|-------------------|----------------|--------------|
| <b>CANTIDAD</b>   | 20             | 20           |
| <b>PORCENTAJE</b> | 100%           | 100%         |

### 3.2.2 Muestra.

La muestra que se tomó fue de 20 boticas que representa el 100% del total de la población de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016.

### 3.3. Definición y operacionalización de variables

| <b>VARIABLE</b>                                                                                                                            | <b>DEFINICION<br/>CONCEPTUAL</b>                                                                                                                            | <b>DEFINICION<br/>OPERACIONAL<br/>INDICADORES</b> | <b>ESCALA DE<br/>MEDICION</b>                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Perfil de los Representantes Legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Algunas características de los Representantes Legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Edad                                              | Razón:<br>Años                                                              |
|                                                                                                                                            |                                                                                                                                                             | Sexo                                              | Nominal:<br>Femenino<br>Masculino                                           |
|                                                                                                                                            |                                                                                                                                                             | Grado de instrucción                              | Nominal:<br>Ninguno, primaria, secundaria, instituto, universidad           |
|                                                                                                                                            |                                                                                                                                                             | Estado civil                                      | Nominal:<br>Soltero(a),<br>conviviente,<br>casado(a), otros-<br>especificar |

| <b>VARIABLE</b>                                                                                              | <b>DEFINICION<br/>CONCEPTUAL</b>                                                                                              | <b>DEFINICION<br/>OPERACIONAL<br/>INDICADORES</b> | <b>ESCALA DE<br/>MEDICION</b>                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Número de trabajadores                            | Razón:<br>01, 02, 03, más de 03                               |
|                                                                                                              |                                                                                                                               | Antigüedad de las MYPES                           | Razón:<br>Un año<br>Dos años<br>Tres años<br>Más de tres años |
|                                                                                                              |                                                                                                                               | Objetivo de las MYPES                             | Nominal:<br>Sobrevivencia<br>Subsistencia<br>Crecimiento      |

| <b>VARIABLE</b>                                                                                                      | <b>DEFINICION<br/>CONCEPTUAL</b>                                                                                              | <b>DEFINICION<br/>OPERACIONAL<br/>INDICADORES</b> | <b>ESCALA DE<br/>MEDICION</b>              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Algunas características en relación con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas | Entidad a la que recurre                          | Nominal:<br>Banco<br>Financieras<br>EPYMES |
|                                                                                                                      |                                                                                                                               | Entidad que otorga el crédito                     | Nominal:<br>Banco                          |

|  |                                   |                               |                              |
|--|-----------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
|  | en el distrito de Mazamari, 2016. |                               | Financieras<br>EPYMES        |
|  |                                   | Tasa de interés del crédito   | Cuantitativo:<br>Especificar |
|  |                                   | Inversión de crédito obtenido | Nominal:<br>Especificar      |

| <b>VARIABLE</b>                                                                                                    | <b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>                                                                                                                                  | <b>DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES</b>                     | <b>ESCALA DE MEDICION</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito       | Nominal:<br>SI<br>NO      |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                               | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa | Nominal:<br>SI<br>NO      |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                               | Los trabajadores de la empresa se capacitan                   | Nominal:<br>SI<br>NO      |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                               | Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal         | Nominal:<br>SI<br>NO      |

| VARIABLE                                                                                                           | DEFINICION<br>CONCEPTUAL                                                                                                                                    | DEFINICION<br>OPERACIONAL<br>INDICADORES                                | ESCALA DE<br>MEDICION |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Algunas características en relación a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. | Cree que la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido     | Nominal:<br>SI<br>NO  |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                             | Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado este año             | Nominal:<br>SI<br>NO  |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                             | Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en este año        | Nominal:<br>SI<br>NO  |
|                                                                                                                    |                                                                                                                                                             | Cree Usted que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa | Nominal:<br>SI<br>NO  |

### **3.4. Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Técnica.**

La técnica que se utilizó para el recojo de información es la encuesta.

#### **3.4.2 Instrumento.**

El instrumento que se ha utilizado para la recolección de datos, ha sido un cuestionario de 23 preguntas.

### **3.5. Plan de análisis**

Los datos recolectados en la investigación se le harán uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa de Excel Científico y Programa SPSS Científico.

### **3.6. Matriz de consistencia**

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

| TITULO DEL PROYECTO                                                                                                                                                                  | PROBLEMA                                                                                                                                                                                          | OBJETIVO GENERAL                                                                                                                                                                                               | OBJETIVO ESPECIFICO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</p> | <p>¿Cuál es la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.?</p> | <p>Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</li> <li>- Describir las principales características del perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</li> <li>- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</li> <li>- Describir las principales características de Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016.</li> <li>- Describir las principales características de Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, periodo 2016..</li> </ul> |

### **3.7. Principios éticos**

- Pedir los permisos correspondientes y explicar de manera concisa los objetivos y justificación de nuestra investigación antes de acudir a la zona de estudio, obteniendo la aprobación respectiva para la ejecución del proyecto.
- Utilizar la información en forma debida sin adulterar ni distorsionar.
- Actuar siempre honorable y respetuosa frente a la persona (dueño o representante legal) o empresas a las cuales preste sus servicios.
- Respetar los reglamentos de investigación y el manual de metodología de la investigación científica de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para elaborar mi proyecto, informe final, artículo científico y ponencia, a fin de garantizar la integridad y originalidad de mi tesis.

#### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su independencia. A partir de su independencia 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. 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

##### 4.1. Resultados

##### 4.1.1 Respecto a los empresarios.

**Cuadro N° 01**

**Resultado respecto a los empresarios**

| ITEM                  | TABLA N° | COMENTARIOS                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Edad                  | 1        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años.                                                                                                                                                |
| Sexo                  | 2        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino.                                                                                                                           |
| Grado de Instrucción  | 3        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto. |
| Estado Civil          | 4        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes.                                                                                                                      |
| Profesión u ocupación | 5        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería.                                    |

**Fuentes: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05**

#### 4.1.2 Respetto a las características de las MYPES.

##### Cuadro N° 02

##### Resultado respecto a las características de las MYPES

| ITEM                           | TABLA N° | COMENTARIOS                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La formalidad de las MYPES     | 6        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal.                                                                         |
| Tipo de trabajador de la MYPES | 7        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales.                                                                                                   |
| Años de la MYPES               | 8        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari. |
| Tipo de MYPES                  | 9        | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento.                                                                     |

Fuentes: Tablas 06, 07, 08 y 09

#### 4.1.3 Respecto a las características del financiamiento.

**Cuadro N°03**

#### **Resultado respecto a las características del financiamiento**

| <b>ITEM</b>                              | <b>TABLA N°</b> | <b>COMENTARIOS</b>                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Perfil del financiamiento                | 10              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros                                                                                                                             |
| Entidad financiera que recurre           | 11              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo.                                                               |
| Entidad financiera que otorga el crédito | 12              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo, le otorgaron rápido el préstamo. |
| Numero de tasa de interés                | 13              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú.                                                                   |
| Tiempo de préstamo                       | 14              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año.                                                                                                                                           |
| En que invirtió                          | 15              | el 100% de los representantes legales de las MYPES                                                                                                                                                                                                                            |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | encuestados, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Fuentes: Tablas 10, 11, 12, 13, 14 y 15**

#### **4.1.4 Respecto a las características de la capacitación.**

#### **Cuadro N°04**

#### **Resultado respecto a las características de la capacitación**

| <b>ITEM</b>                                       | <b>TABLA N°</b> | <b>COMENTARIOS</b>                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Recibió capacitación antes de otorgar el crédito  | 16              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito. |
| Participo en algún tipo de cursos de capacitación | 17              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no participo en ningún tipo de capacitación.                         |
| El personal recibió capacitación                  | 18              | el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario.                    |
| La capacitación es inversión                      | 19              | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 65% manifiesta que si es una inversión y el 35% no es una inversión.      |

**Fuentes: Tablas 16, 17, 18 y 19**

#### 4.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad.

##### Cuadro N°05

##### Resultado respecto a las características de la rentabilidad

| ITEM                                                  | TABLA N° | COMENTARIOS                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| La rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido | 20       | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad.                                              |
| La capacitación influye en la rentabilidad            | 21       | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no.                          |
| Mejoro la rentabilidad este año                       | 22       | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 45% de los empresarios dice que no porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad.        |
| Disminuyo la rentabilidad este año                    | 23       | el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio. |

Fuentes: Tablas 20, 21, 22 y 23

## **4.2. Análisis de resultados**

### **4.2.1 Respecto a los empresarios.**

De las MYPES encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son adultos ya que sus edades son a partir de los 26 a 60 años (ver tabla N°01), datos similares con los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. donde la edad promedio estudiadas es de 28, 30, 35, 43, 46, 50, 52 y 60 años.

El 85% de los empresarios encuestado son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino (ver tabla N°02), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. donde los representantes legales de las MYPES estudiados fueron del sexo femenino.

El 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto (ver tabla N°03), datos similares a los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. donde predomina la instrucción superior universitaria completa. Estas diferencias podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro de las MYPES.

### **4.2.2 Respecto a las características de las MYPES.**

El 60% de las MYPES encuestadas indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari (ver tabla N°08). Estos resultados estarían indicando que las MYPES del rubro - boticas ha aumentado en el distrito de Mazamari y son estables. Así mismo, más o

menos concuerdan con los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D.

El 80% de las MYPES encuestadas tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y el 20% tiene solo un trabajador eventual (ver tabla N°07) es parecido a lo encontrado por Mideiros L. A. y Laulate T. D. donde el 100% tienen más de tres trabajadores permanentes. Estos resultados indican que desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas son las MYPES.

#### **4.2.3 Respecto a las características del financiamiento.**

El 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo, le otorgaron rápido el préstamo (ver tabla N°12), estos resultados coinciden con Mideiros L. A. en donde el 100% reciben el crédito por las financieras.

El 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos (ver la tabla N°15), son similares a los resultados encontrados en Laulate T. D. que también invierten en activo fijo.

#### **4.2.4 Respecto a las características de la capacitación.**

El 100% de los empresarios de las MYPES en estudio no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito (ver tabla N°16), estos resultados estarían indicando que los empresarios no necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz, es



más o menos a los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. la cual al menos el 38% por parte de su investigación si reciben capacitación.

El 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario. (ver tabla N°18), estos resultados similares al de Mideiros L. A. pero todo lo contrario con respecto a Laulate T. D. ya que sus trabajadores recibieron capacitación, para algunos empresarios es importante.

El 65% manifiesta que si es una inversión y el 35% no es una inversión (ver tabla N°19), estos resultados son similares al de Laulate T. D. el 70% considera que si es una inversión. Si los empresarios exigirían que les capacite su financiamiento otorgado seria invertido de una manera mejor y sería más rentable su negocio.

#### **4.2.5 Respecto a las características de la rentabilidad.**

El 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad. (ver tabla N°20), los resultados son contrario a los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. donde manifiestas que el 88% y 65% del financiamiento obtenido si mejoro la rentabilidad.

El 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no (ver tabla N°21), los resultados son similares a los resultados encontrados por Mideiros L. A. y Laulate T. D. la cual manifiestan que la capacitación influye en la rentabilidad de la MYPES. La rentabilidad de las MYPES de rubro boticas se mantienen las ventas, no sube ni baja las ventas.

## **V. Conclusiones**

### **5.1. Respecto a los empresarios**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería.

### **5.2. Respecto a las características de las MYPES**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento.

### **5.3. Respecto a las características del financiamiento**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financia con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financia con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorga fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el

préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos.

#### **5.4. Respecto a las características de la capacitación**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión.

#### **5.5. Respecto a las características de la rentabilidad**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

## **Aspectos complementarios**

### **1. Referencias bibliográficas**

Aguilar J. (1994) citado miércoles 5 de diciembre del 2012.

Amado R. (2011) El control interno y su incidencia en los procedimientos contables de la municipalidad distrital de Irazola provincia de Padre Abad – región Ucayali, 2014, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Barco P. (2013) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de México y Perú. 2013 - Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Berrosipi R. (2014) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro panadería, del distrito de Calleria – Pucallpa, periodo 2012-2013, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Catagua C. (2013) Sistema de procedimientos contables para la organización financiera del grupo empresarial de farmacias LAURITA - Universidad Tecnológica Equinoccial de la ciudad Manta – Ecuador.

Castillo C. S. (2013) Las fuentes del financiamiento no bancario y su incidencia en el crecimiento económico de la MYPES en la ciudad de Chimbote en el periodo 2011 – 2012 – Tesis Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Copyright (2006) La web de los recursos humanos y el empleo, [www.rhh-web.com](http://www.rhh-web.com)

Definición (2014) Diccionario de Definiciones, [www.definicion.com.mx](http://www.definicion.com.mx)

Definición abc (2007) Tu diccionario hecho fácil, [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com)

Drimer R. (2011) Teoría del Financiamiento, Editorial Osmar D. Buyatti Librería –

- Eugenio B. R. (2013) Logística de inventario y su incidencia en las ventas de la farmacia Cruz Azul Internacional de la ciudad de Ambato, Universidad Técnica de Ambato – Ecuador
- Zamora T. I. (2008) Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán – Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Expansión (2014) Diccionario económico, Unidad Editorial Información Económica, S. L. [www.expansion.com](http://www.expansion.com)
- Garay S. J. (1996) Estructura Industrial e Internacionalización 1967 – 1996.
- Genaro M. y Otros (2008) Sistema nacional de capacitación para la MYPES peruana - Lima: Universidad - ESAN, 2008 - Pág. 130, Editorial Cordillera S.A.C.
- Gómez M. (2005) La competitividad después de la devaluación, Diccionario de economía.
- González P. A. (2002) Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las PYMES; revista española de financiamiento y contabilidad Vol. XXXI, n° 112 – abril-junio 2002 pág. 395-429.
- Gore E. (2012) Capacitación y Teorías de Aprendizaje.
- Jara R. O. (2009) El mercado de valores como alternativa de financiamiento para las MYPES, en el periodo 2009; Universidad Mayor de San Andrés, La Paz – Bolivia.
- Jiménez F. (1990) Industrialización, comercio y competitividad en el Perú, Vol. 13 n° 26.
- Laulate T. D. (2014) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de

Calleria – Pucallpa, periodo 2012-2013, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Lorenzo A. (2013) La rentabilidad de las empresas.

Mathewson J. (2006) COMPETITIVIDAD El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPES, Producida por el proyecto USAID/PERU/MYPE COMPETITIVIDAD, Edición Nathan Associates Inc, 2009

McClelland D. (1973) Testing for competence rather than for intelligence American Psychologist, (28), 1-14.

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Pauca L. G. (2014) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial – rubro compra-venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Peralta M. N. (2012) Decisiones financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio.

Sánchez B. B. (2006) Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria.

Docente de la Facultad de Ciencias Contables.

Secretaría de Finanzas (2013) Clasificador por Fuentes de Financiamiento.

Silva P. W. (2013) Capacitación y rentabilidad de las MYPES rubro boticas de la provincia de Morropon-Piura al año 2013, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Taipa A. A. (2012) La contabilidad como instrumento financiero en la gestión de las MYPES.

## 2. Anexos

### 2.1. Cronograma de actividades

| ACTIVIDADES                                                       | MESES       |                |              |
|-------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|--------------|
|                                                                   | 1<br>AGOSTO | 2<br>SETIEMBRE | 3<br>OCTUBRE |
| Observar la realidad para formular el título de la investigación. |             |                |              |
| Planeamiento del problema.                                        |             |                |              |
| Objetivos de la investigación.                                    |             |                |              |
| Justificación de la investigación.                                |             |                |              |
| Busca de antecedentes, bases teóricas y bases conceptuales.       |             |                |              |
| Metodología.                                                      |             |                |              |
| Operacionalización de las variables.                              |             |                |              |
| Matriz de consistencia.                                           |             |                |              |
| Formular el cuestionario de preguntas.                            |             |                |              |
| Encuestado                                                        |             |                |              |
| Tablas.                                                           |             |                |              |
| Resultados.                                                       |             |                |              |
| Análisis de los resultados.                                       |             |                |              |
| Conclusiones.                                                     |             |                |              |

## 2.2. Presupuesto

| <b>MATERIALES DE CONSUMO</b> | <b>CANTIDAD</b> | <b>PRECIO</b> |
|------------------------------|-----------------|---------------|
| Lapicero de color azul       | 01 unidad       | S/. 0.50      |
| Lápiz 2B                     | 01 unidad       | S/. 1.00      |
| Cuaderno pequeño             | 01 unidad       | S/. 1.50      |
| USB 4GB                      | 01 unidad       | S/. 35.00     |
| Calculadora pequeña          | 01 unidad       | S/. 25.00     |
| Borrador                     | 01 unidad       | S/. 1.00      |
| Tajador                      | 01 unidad       | S/. 1.00      |

| <b>RECURSOS DE SERVICIOS</b> | <b>CANTIDAD</b> | <b>PRECIO</b> |
|------------------------------|-----------------|---------------|
| Internet                     | 12 horas        | S/. 18.00     |
| Impresión                    | 404 hojas       | S/. 121.20    |
| Copias                       | 60 hojas        | S/. 6.00      |



## 2.3. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFECIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPES en el ámbito de estudio.**

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

Encuestado(a): \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa: \_\_\_\_\_

1.2 Sexo: Femenino \_\_\_\_\_ Masculino \_\_\_\_\_

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno \_\_\_\_\_

Primaria: Completa \_\_\_\_\_ Incompleta \_\_\_\_\_

Secundaria: Completa \_\_\_\_\_ Incompleta \_\_\_\_\_

Superior: Universidad \_\_\_\_\_ Instituto \_\_\_\_\_ Completa \_\_\_\_\_ Incompleta \_\_\_\_\_

**1.4 Estado civil:**

Estado Civil: Soltero (a)\_\_\_\_Conviviente\_\_\_\_Casado (a)\_\_\_\_Otros \_\_\_\_\_

**1.5 Profesión\_\_\_\_\_ Ocupación \_\_\_\_\_**

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA MYPES**

**2.1 La MYPES es:** Formal\_\_\_\_\_ Informal \_\_\_\_\_

**2.2 ¿Cuántos trabajadores tiene la MYPES?**

Permanente\_\_\_\_\_ Eventual \_\_\_\_\_

**2.3 ¿Qué tiempo tiene la MYPES?**

\_\_\_\_\_

**2.4 ¿Qué tipo de MYPES tiene Usted?**

Sobrevivencia \_\_\_\_\_ Subsistencia \_\_\_\_\_ Crecimiento \_\_\_\_\_

**III. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO**

**3.1 ¿Cómo financia su actividad productiva?**

Propio\_\_\_\_\_ Tercero \_\_\_\_\_

**3.2 ¿A qué entidades financieras recurre para obtener un financiamiento?**

\_\_\_\_\_

**3.3 ¿Qué entidad financiera le otorga con facilidad la obtención del crédito?**

\_\_\_\_\_

**3.4 ¿Cuál es la tasa de interés que paga mensualmente?**

\_\_\_\_\_

**3.5 El crédito otorgado fue:**

A corto plazo\_\_\_\_\_ A largo plazo \_\_\_\_\_

**3.6 ¿En que invirtió su crédito obtenido?**

Mejoramiento y/o ampliación del local \_\_\_\_\_ Activos Fijos \_\_\_\_\_ Promociones de marketing \_\_\_\_\_ Otros – especificar \_\_\_\_\_

#### **IV. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACIÓN**

**4.1 ¿Recibió Usted capacitación antes que le otorgaran el crédito?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**4.2 ¿En qué tipo de curso de capacitación participo Usted?**

Inversión del crédito financiero \_\_\_\_\_ Manejo empresarial \_\_\_\_\_

Administración de Recursos Humanos \_\_\_\_\_ Marketing empresarial \_\_\_\_\_

Otros – especificar \_\_\_\_\_

**4.3 El personal de su empresa ¿Recibió algún tipo de capacitación? ¿Cuántos?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_

**4.4 ¿Cree Usted como empresario que la capacitación es una inversión?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

#### **V. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA RENTABILIDAD**

**5.1 ¿Cree que la rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**5.2 ¿Cree Usted que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**5.3 ¿Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en este año?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**5.4 ¿Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en este año?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

## 2.4. Tablas y gráficos

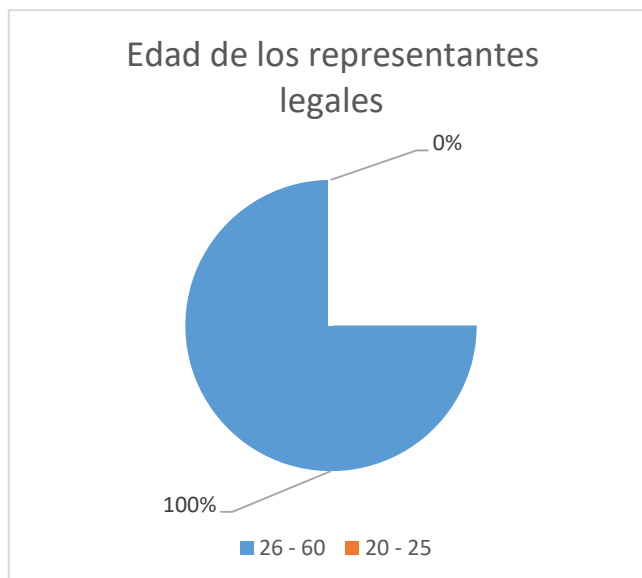
### 2.4.1 Respecto a los empresarios.

#### Tabla y gráfico N°01

##### Edad de los representantes legales de la MYPES

| Edad         | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| 26 - 60      | 20         | 100%        |
| 20 - 25      | 0          | 0%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



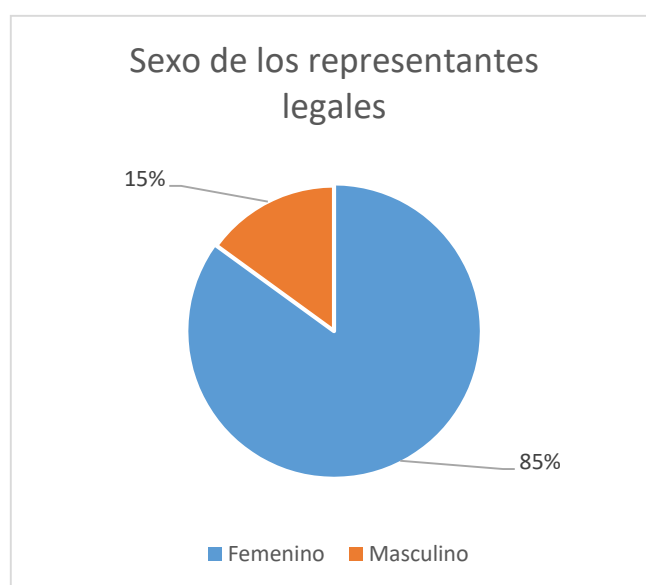
En la tabla y gráfico N°01 correspondiente a la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, la edad es a partir de los 26 a 60 años.

## Tabla y gráfico N°02

### Sexo de los representantes legales de la MYPES

| Sexo         | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Femenino     | 17         | 85%         |
| Masculino    | 3          | 15%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



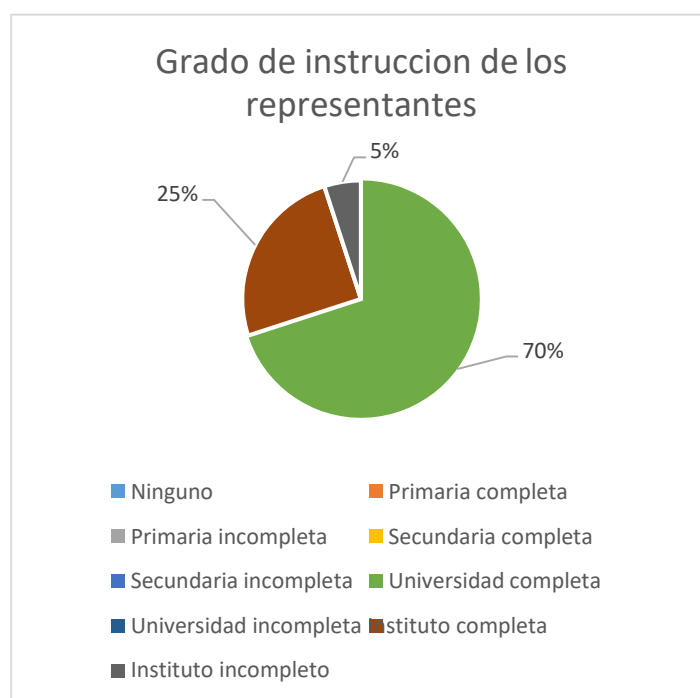
En la tabla y gráfico N°02 correspondiente al sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 85% son del sexo femenino y el 10% son del sexo masculino.

### Tabla y gráfico N°03

#### Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPES

| Grado de instrucción   | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------|------------|-------------|
| Ninguno                |            |             |
| Primaria completa      |            |             |
| Primaria incompleta    |            |             |
| Secundaria completa    |            |             |
| Secundaria incompleta  |            |             |
| Universidad completa   | 14         | 70%         |
| Universidad incompleta |            |             |
| Instituto completa     | 5          | 25%         |
| Instituto incompleto   | 1          | 5%          |
| <b>TOTAL</b>           | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



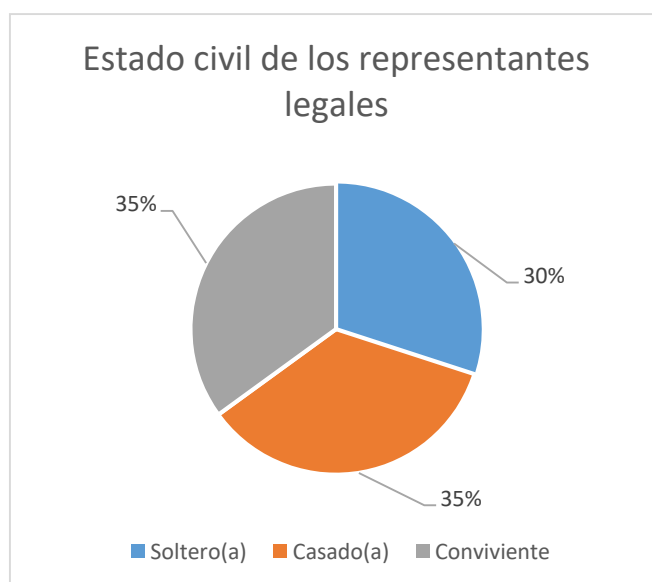
En la tabla y gráfico N°03 correspondiente al grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto.

### Tabla y grafico N°04

#### Estado civil de los representantes legales de la MYPES

| Estado civil | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| Soltero(a)   | 6          | 30%         |
| Casado(a)    | 7          | 35%         |
| Conviviente  | 7          | 35%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



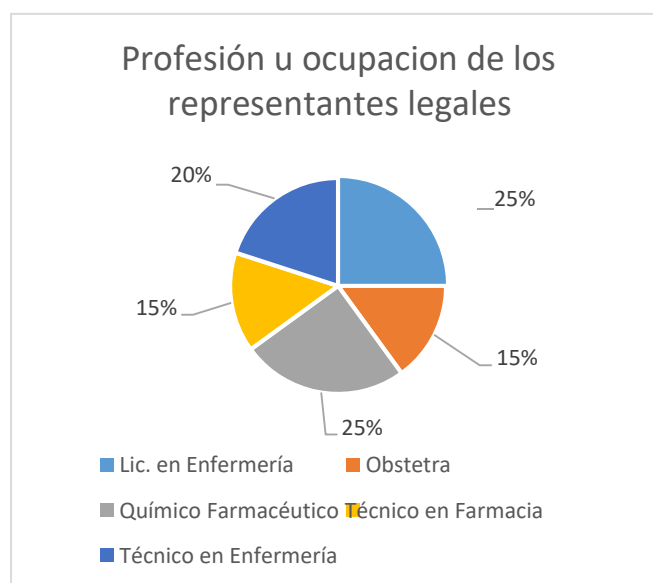
En la tabla y grafico N°04 correspondiente al estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes.

### Tabla y gráfico N°05

#### Profesión u ocupación de los representantes legales de la MYPES

| Profesión u ocupación | Frecuencia | Porcentaje  |
|-----------------------|------------|-------------|
| Lic. en Enfermería    | 5          | 25%         |
| Obstetra              | 3          | 15%         |
| Químico Farmacéutico  | 5          | 25%         |
| Técnico en Farmacia   | 3          | 15%         |
| Técnico en Enfermería | 4          | 20%         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°05 correspondiente a la profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería.



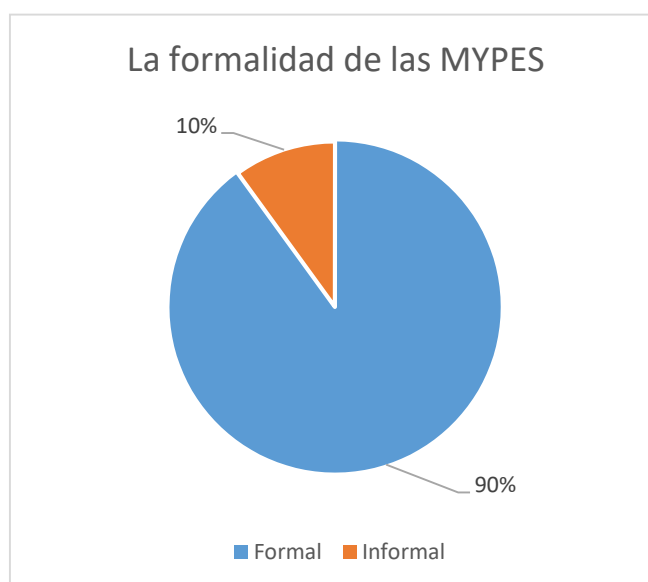
## 2.4.2 Respecto a las características de las MYPES

Tabla y gráfico N°06

### La formalidad de las MYPES

| Formalidad de las MYPES | Frecuencia | Porcentaje  |
|-------------------------|------------|-------------|
| Formal                  | 18         | 90%         |
| Informal                | 2          | 10%         |
| <b>TOTAL</b>            | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



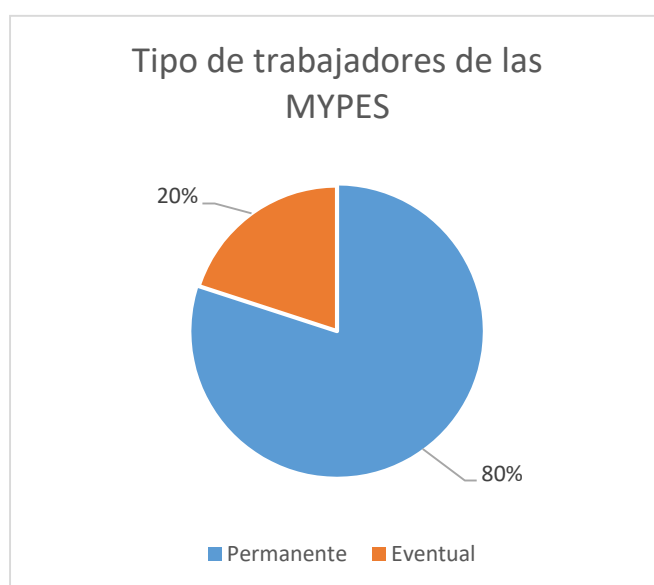
En la tabla y gráfico N°06 correspondiente a la formalidad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 90% es formal y 10% es informal.

### Tabla y gráfico N°07

#### Tipo de trabajadores de las MYPES

| Tipo de trabajadores | Frecuencia | Porcentaje  |
|----------------------|------------|-------------|
| Permanente           | 16         | 80%         |
| Eventual             | 4          | 20%         |
| <b>TOTAL</b>         | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



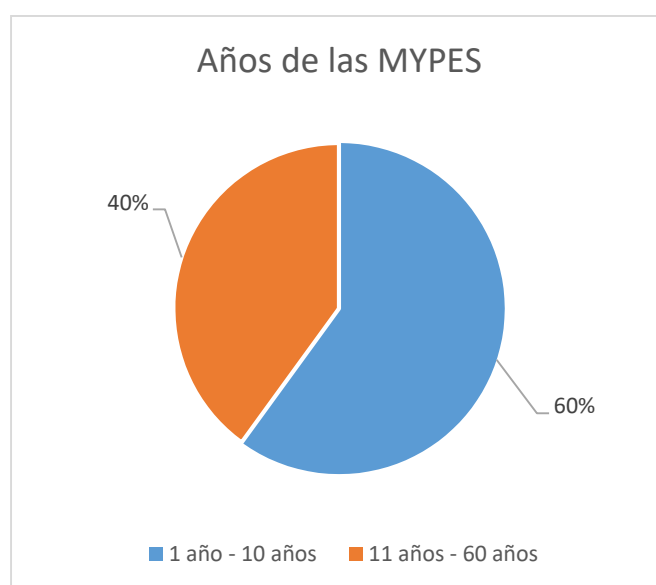
En la tabla y gráfico N°07 correspondiente al tipo de trabajadores de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales.

### Tabla y gráfico N°08

#### Años de las MYPES

| Años de las MYPES        | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------------|------------|-------------|
| <b>1 año - 10 años</b>   | 12         | 60%         |
| <b>11 años - 60 años</b> | 8          | 40%         |
| <b>TOTAL</b>             | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



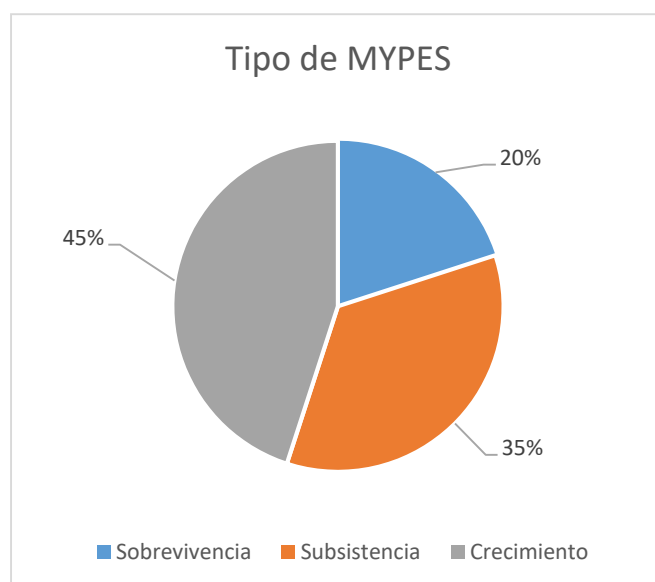
En la tabla y gráfico N°08 correspondiente al año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari.

### Tabla y gráfico N°09

#### Tipo de MYPES

| Tipo de MYPES | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------|------------|-------------|
| Sobrevivencia | 4          | 20%         |
| Subsistencia  | 7          | 35%         |
| Crecimiento   | 9          | 45%         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°09 correspondiente al tipo de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento.

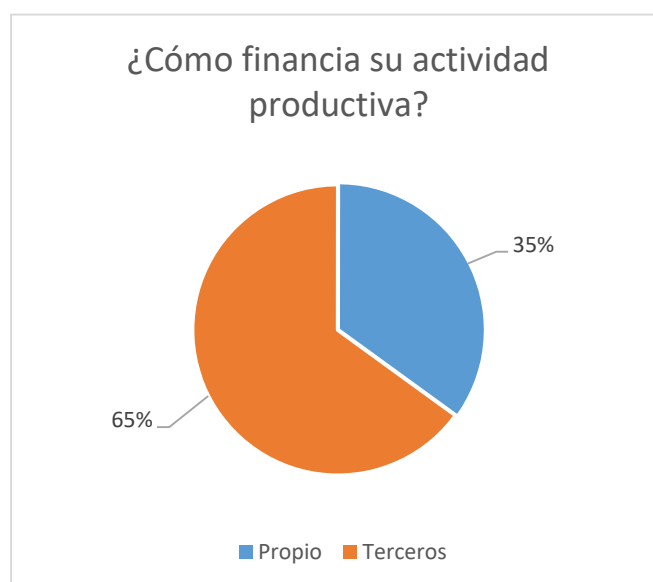
### 2.4.3 Respecto a las características del financiamiento

Tabla y gráfico N°10

¿Cómo financia su actividad productiva?

| Su financiamiento es: | Frecuencia | Porcentaje  |
|-----------------------|------------|-------------|
| Propio                | 7          | 35%         |
| Terceros              | 13         | 65%         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°10 correspondiente a como financia su actividad productiva los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros.

### Tabla y gráfico N°11

#### Entidad financiera que recurre para obtener el financiamiento

| Entidad financiera | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------|------------|-------------|
| Bancos             | 1          | 5%          |
| Financieras        | 19         | 95%         |
| <b>TOTAL</b>       | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°11 correspondiente a las entidades financieras que recurre para obtener el financiamiento de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo.

## Tabla y gráfico N°12

### Entidad financiera que otorga el crédito

| Entidad financiera | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------|------------|-------------|
| Bancos             | 1          | 5%          |
| Financieras        | 10         | 95%         |
| <b>TOTAL</b>       | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



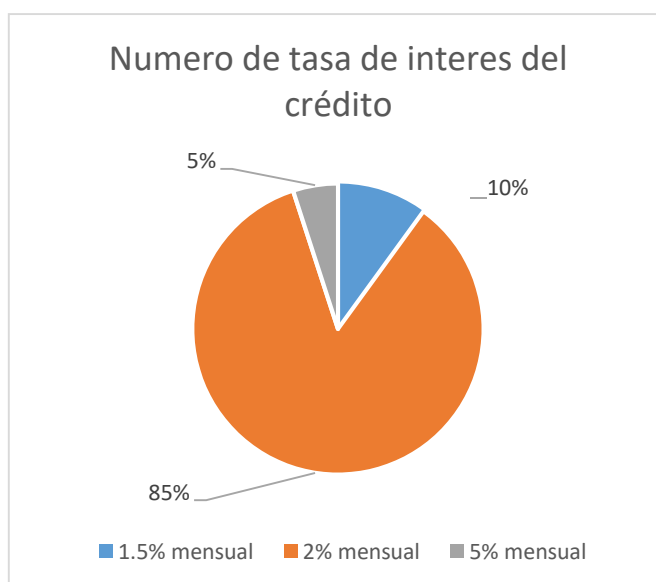
En la tabla y gráfico N°12 correspondiente a las entidades financieras que otorga el crédito a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo, le otorgaron rápido el préstamo.

### Tabla y gráfico N°13

#### Numero de tasa de interés del crédito que paga mensual

| Tasa de interés | Frecuencia | Porcentaje  |
|-----------------|------------|-------------|
| 1.5% mensual    | 2          | 10%         |
| 2% mensual      | 17         | 85%         |
| 5% mensual      | 1          | 5%          |
| <b>TOTAL</b>    | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°13 correspondiente al número de tasa de interés del crédito de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú.



### Tabla y gráfico N°14

#### Tiempo de préstamo

| Tiempo de préstamo | Frecuencia | Porcentaje  |
|--------------------|------------|-------------|
| Corto plazo        | 2          | 10%         |
| Largo plazo        | 18         | 90%         |
| <b>TOTAL</b>       | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



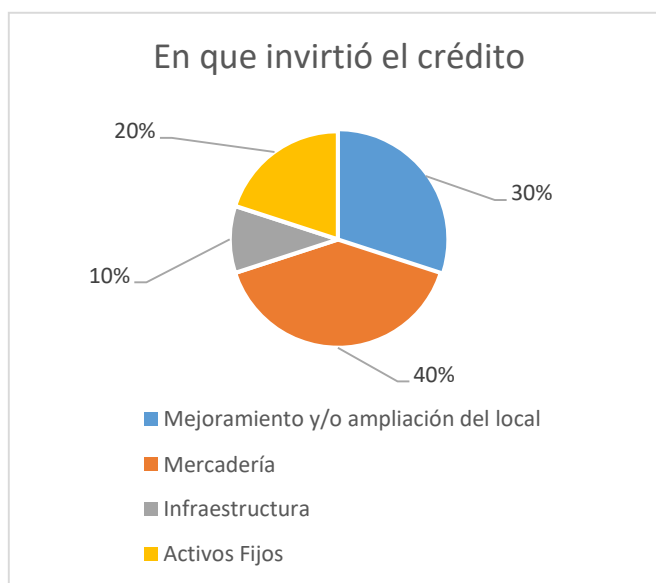
En la tabla y gráfico N°14 correspondiente al tiempo de préstamo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año.

### Tabla y gráfico N°15

#### En que invirtió el crédito

| <b>Crédito invertido</b>                     | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> |
|----------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Mejoramiento y/o ampliación del local</b> | 6                 | 30%               |
| <b>Mercadería</b>                            | 8                 | 40%               |
| <b>Infraestructura</b>                       | 2                 | 10%               |
| <b>Activos Fijos</b>                         | 4                 | 20%               |
| <b>TOTAL</b>                                 | <b>20</b>         | <b>100%</b>       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°15 correspondiente en que invirtió el crédito los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos.

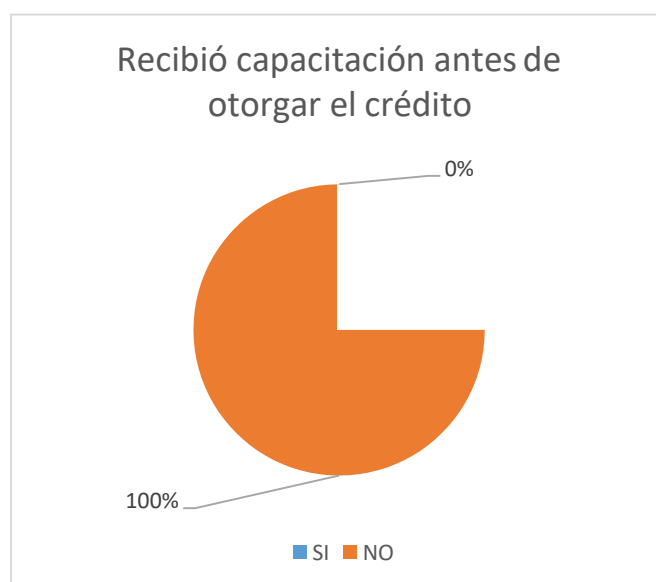
#### 2.4.4 Respecto a las características de la capacitación

Tabla y gráfico N°16

##### Recibió capacitación antes de otorgar el crédito

| Recibió capacitación | Frecuencia | Porcentaje  |
|----------------------|------------|-------------|
| SI                   | 0          | 0%          |
| NO                   | 20         | 100%        |
| <b>TOTAL</b>         | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



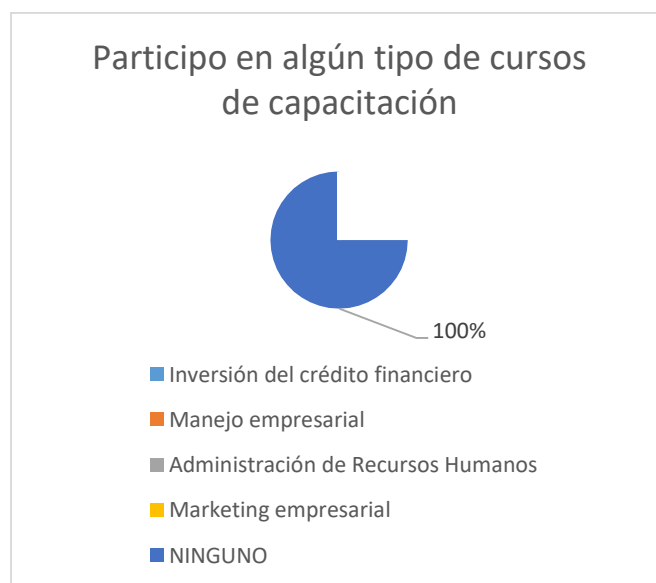
En la tabla y gráfico N°16 correspondiente si o no recibió capacitación antes de otorgar el crédito a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito.

### Tabla y gráfico N°17

#### Participo en algún tipo de cursos de capacitación

| Tipo de curso                      | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| Inversión del crédito financiero   |            |             |
| Manejo empresarial                 |            |             |
| Administración de Recursos Humanos |            |             |
| Marketing empresarial              |            |             |
| NINGUNO                            | 20         | 100%        |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



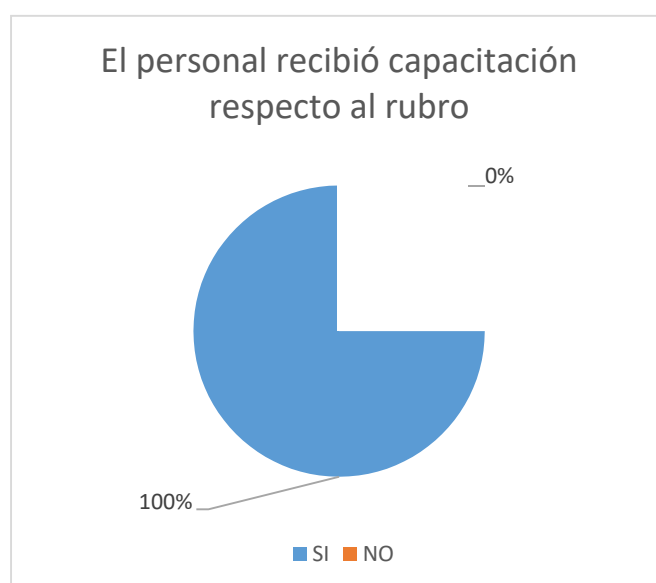
En la tabla y gráfico N°17 correspondiente sí o no participo en algún tipo de cursos de capacitación los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 100% no participo en ningún tipo de capacitación.

### Tabla y gráfico N°18

#### El personal recibió capacitación respecto al rubro

| Recibió capacitación | Frecuencia | Porcentaje  |
|----------------------|------------|-------------|
| SI                   | 20         | 100%        |
| NO                   | 0          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>         | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



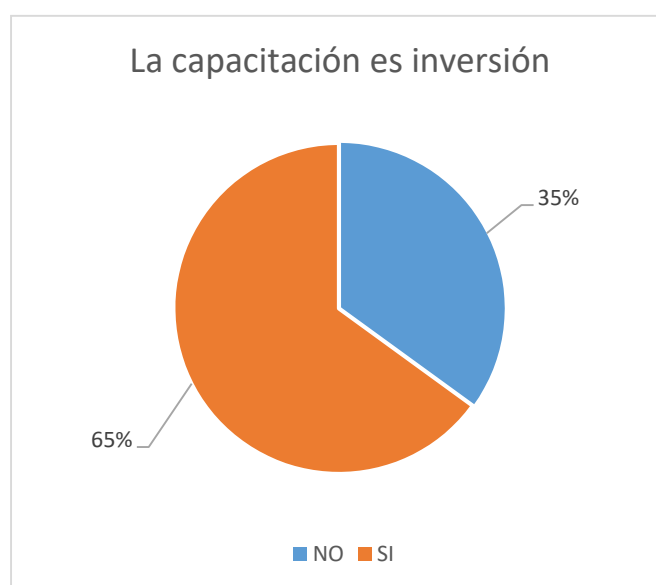
En la tabla y gráfico N°18 correspondiente al personal recibió capacitación respecto al rubro de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario.

### Tabla y gráfico N°19

#### La capacitación es inversión

| Capacitación es inversión | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|------------|------------|
| NO                        | 7          | 35%        |
| SI                        | 13         | 65%        |
| TOTAL                     | 20         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°19 correspondiente a la capacitación es inversión para los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 65% manifiesta que si es una inversión y el 35% no es una inversión.

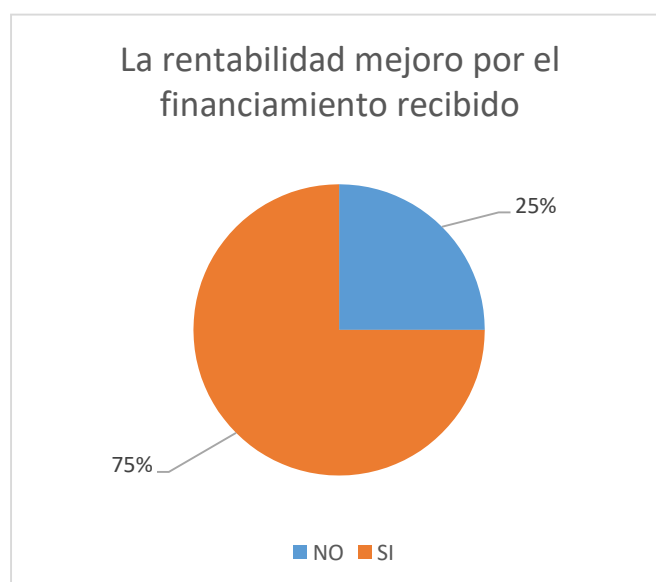
## 2.4.5 Respecto a las características de la rentabilidad

Tabla y gráfico N°20

### La rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido

| La rentabilidad mejoro | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------|------------|-------------|
| NO                     | 5          | 25%         |
| SI                     | 15         | 75%         |
| <b>TOTAL</b>           | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



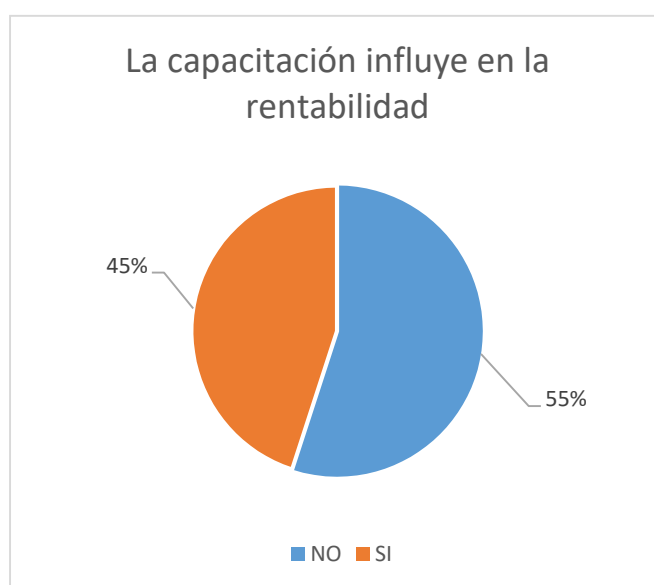
En la tabla y gráfico N°20 correspondiente a la rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido para los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad.

### Tabla y gráfico N°21

#### La capacitación influye en la rentabilidad

| La capacitación influye | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|------------|------------|
| NO                      | 11         | 55%        |
| SI                      | 9          | 45%        |
| TOTAL                   | 20         | 100%       |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°21 correspondiente a la capacitación influye en la rentabilidad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no.

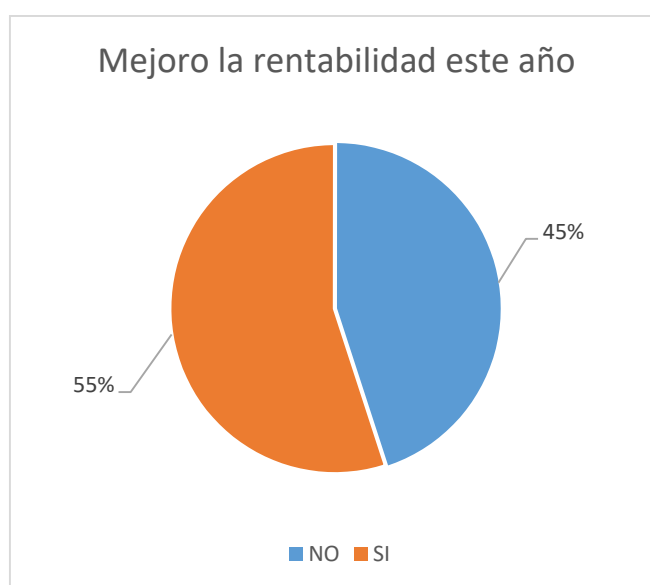


## Tabla y gráfico N°22

### Mejoro la rentabilidad este año

| Mejoro la rentabilidad este año | Frecuencia | Porcentaje  |
|---------------------------------|------------|-------------|
| NO                              | 9          | 45%         |
| SI                              | 11         | 55%         |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°22 correspondiente sí o no mejoro la rentabilidad este año las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 45% de los empresarios dice que no porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad.

### Tabla y gráfico N°23

#### Disminuyo la rentabilidad este año

| Disminuyo la rentabilidad este año | Frecuencia | Porcentaje  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| NO                                 | 17         | 85%         |
| SI                                 | 3          | 15%         |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>20</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Encuesta aplicada a los empresarios en estudio.



En la tabla y gráfico N°23 correspondiente sí o no disminuyo la rentabilidad este año las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2106. Se observa que, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

## 2.5. Base de datos de las encuestas

| Nº | edad | sexo | grado de instrucción | estado civil | profesión u ocupación | formalidad de la empresa | tipo de trabajadores | año de la empresa | tipo de empresa | como financia su actividad | entidad financiera a la que recurre | entidad financiera que otorga el crédito | numero de tasa de interés | tiempo de préstamo | en que invirtió el crédito | recibió capacitación antes de otorgar el crédito | participo en alguna capacitación | el personal recibió capacitación respecto al rubro | la capacitación es inversión | la rentabilidad mejoro por el financiamiento | la capacitación influye en la rentabilidad | mejoro la rentabilidad este año | disminuyo la rentabilidad este año |
|----|------|------|----------------------|--------------|-----------------------|--------------------------|----------------------|-------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| 1  | 1    | 1    | 1                    | 0            | 4                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 0                         | 1                  | 1                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 0                                          | 0                               | 0                                  |
| 2  | 1    | 1    | 2                    | 1            | 4                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 2                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 3  | 1    | 1    | 0                    | 1            | 1                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 3                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 4  | 1    | 1    | 0                    | 2            | 0                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 0                  | 1                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 1                                          | 1                               | 0                                  |
| 5  | 1    | 1    | 1                    | 0            | 3                     | 0                        | 1                    | 0                 | 0               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 3                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 1                                          | 1                               | 0                                  |
| 6  | 1    | 1    | 0                    | 1            | 4                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 0                                          | 1                               | 0                                  |
| 7  | 1    | 1    | 0                    | 1            | 0                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 3                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 0                                          | 1                               | 0                                  |
| 8  | 1    | 1    | 0                    | 1            | 2                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 0                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 0                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 9  | 1    | 1    | 1                    | 0            | 3                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 3                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 0                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 10 | 1    | 1    | 0                    | 2            | 1                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 0                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 11 | 1    | 1    | 0                    | 0            | 2                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 0                         | 1                  | 0                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 1                                          | 1                               | 0                                  |
| 12 | 1    | 1    | 1                    | 1            | 4                     | 1                        | 0                    | 0                 | 1               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 0                  | 1                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 0                            | 1                                            | 1                                          | 1                               | 0                                  |
| 13 | 1    | 1    | 0                    | 2            | 0                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 0                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 14 | 1    | 1    | 0                    | 2            | 1                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 0                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 0                                          | 1                               | 0                                  |
| 15 | 1    | 1    | 0                    | 2            | 2                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 0                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 1                            | 1                                            | 0                                          | 0                               | 0                                  |
| 16 | 1    | 1    | 0                    | 2            | 2                     | 1                        | 0                    | 1                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 2                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 1                            | 0                                            | 1                                          | 0                               | 0                                  |
| 17 | 1    | 1    | 1                    | 0            | 3                     | 1                        | 0                    | 0                 | 2               | 0                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 0                            | 1                                            | 0                                          | 0                               | 0                                  |
| 18 | 1    | 0    | 0                    | 1            | 0                     | 1                        | 1                    | 0                 | 0               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 1                          | 0                                                | 1                                | 1                                                  | 0                            | 1                                            | 0                                          | 0                               | 1                                  |
| 19 | 1    | 0    | 0                    | 0            | 2                     | 0                        | 1                    | 0                 | 0               | 1                          | 0                                   | 0                                        | 2                         | 1                  | 0                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 0                            | 0                                            | 0                                          | 0                               | 1                                  |
| 20 | 1    | 0    | 0                    | 2            | 0                     | 1                        | 1                    | 0                 | 0               | 1                          | 1                                   | 1                                        | 1                         | 1                  | 0                          | 1                                                | 0                                | 1                                                  | 0                            | 1                                            | 0                                          | 0                               | 1                                  |

## 2.6. Tabla de fiabilidad

| Matriz de correlaciones entre elementos                         |       |       |                      |              |                       |                          |                      |                   |                 |                            |                                     |                                          |                           |                    |                            |                                                  |                                  |                                |                              |                                              |
|-----------------------------------------------------------------|-------|-------|----------------------|--------------|-----------------------|--------------------------|----------------------|-------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|----------------------------------------------|
|                                                                 | edad  | sexo  | grado de instrucción | estado civil | profesión u ocupación | formalidad de la empresa | tipo de trabajadores | año de la empresa | tipo de empresa | como financia su actividad | entidad financiera a la que recurre | entidad financiera que otorga el crédito | numero de tasa de interés | tiempo de préstamo | en que invirtió el crédito | recibió capacitación antes de otorgar el crédito | participo en alguna capacitación | capacitación respecto al rubro | la capacitación es inversión | la rentabilidad mejoró por el financiamiento |
| Edad de los representantes legales de las MYPES                 | ,000  | 3,000 | 4,123                | 5,292        | 3,317                 | 2,000                    | 4,899                | 3,162             | 3,162           | 4,472                      | 2,828                               | 2,646                                    | 5,099                     | 4,472              | 3,606                      | 4,000                                            | 2,449                            | 5,000                          | 4,359                        | 5,292                                        |
| Sexo de los representantes legales de las MYPES                 | 3,000 | ,000  | 4,243                | 5,000        | 3,742                 | 3,317                    | 5,196                | 4,359             | 3,000           | 4,359                      | 4,359                               | 2,828                                    | 5,196                     | 4,583              | 4,000                      | 3,000                                            | 2,236                            | 5,477                          | 5,292                        | 6,083                                        |
| grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES | 4,123 | 4,243 | ,000                 | 3,317        | 3,162                 | 3,873                    | 1,732                | 3,606             | 3,317           | 3,317                      | 3,606                               | 4,243                                    | 3,317                     | 3,873              | 3,742                      | 2,646                                            | 3,606                            | 3,162                          | 4,690                        | 4,123                                        |
| estado civil de los representantes legales de las MYPES         | 5,292 | 5,000 | 3,317                | ,000         | 5,196                 | 4,690                    | 3,162                | 3,464             | 4,690           | 2,000                      | 3,742                               | 4,583                                    | 2,000                     | 2,000              | 3,000                      | 2,828                                            | 4,243                            | 3,606                          | 5,196                        | 3,742                                        |
| profesión u ocupación de los representantes                     | 3,317 | 3,742 | 3,162                | 5,196        | ,000                  | 3,317                    | 3,873                | 4,123             | 3,000           | 4,796                      | 3,873                               | 3,464                                    | 5,196                     | 5,196              | 4,899                      | 4,123                                            | 3,606                            | 4,472                          | 4,472                        | 5,385                                        |

|                                          |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
|------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| legales de las MYPES                     |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| formalidad de la empresa                 | 2,000 | 3,317 | 3,873 | 4,690 | 3,317 | ,000  | 4,472 | 2,449 | 3,162 | 3,742 | 2,828 | 2,236 | 4,472 | 3,742 | 3,000 | 3,464 | 2,828 | 4,796 | 4,123 | 4,899 |  |
| tipo de trabajadores                     | 4,899 | 5,196 | 1,732 | 3,162 | 3,873 | 4,472 | ,000  | 3,742 | 3,742 | 3,162 | 4,000 | 5,000 | 2,828 | 3,742 | 4,123 | 3,464 | 4,472 | 3,317 | 5,000 | 4,000 |  |
| año de la empresa                        | 3,162 | 4,359 | 3,606 | 3,464 | 4,123 | 2,449 | 3,742 | ,000  | 3,742 | 2,449 | 2,000 | 3,000 | 2,828 | 2,449 | 2,236 | 3,464 | 3,162 | 3,606 | 3,317 | 3,162 |  |
| tipo de empresa                          | 3,162 | 3,000 | 3,317 | 4,690 | 3,000 | 3,162 | 3,742 | 3,742 | ,000  | 3,742 | 4,000 | 3,317 | 4,243 | 4,472 | 4,123 | 3,464 | 3,162 | 5,196 | 5,000 | 5,657 |  |
| como financia su actividad               | 4,472 | 4,359 | 3,317 | 2,000 | 4,796 | 3,742 | 3,162 | 2,449 | 3,742 | ,000  | 3,464 | 3,873 | 1,414 | 1,414 | 2,236 | 2,449 | 3,742 | 3,873 | 4,583 | 3,464 |  |
| entidad financiera a la que recurre      | 2,828 | 4,359 | 3,606 | 3,742 | 3,873 | 2,828 | 4,000 | 2,000 | 4,000 | 3,464 | ,000  | 3,317 | 3,742 | 3,162 | 3,000 | 3,742 | 2,828 | 3,606 | 3,873 | 4,000 |  |
| entidad financiera que otorga el credito | 2,646 | 2,828 | 4,243 | 4,583 | 3,464 | 2,236 | 5,000 | 3,000 | 3,317 | 3,873 | 3,317 | ,000  | 4,796 | 4,123 | 3,742 | 3,606 | 2,646 | 5,099 | 4,472 | 5,196 |  |
| numero de tasa de interes                | 5,099 | 5,196 | 3,317 | 2,000 | 5,196 | 4,472 | 2,828 | 2,828 | 4,243 | 1,414 | 3,742 | 4,796 | ,000  | 2,000 | 2,646 | 3,162 | 4,472 | 3,606 | 4,796 | 3,162 |  |
| tiempo de prestamo                       | 4,472 | 4,583 | 3,873 | 2,000 | 5,196 | 3,742 | 3,742 | 2,449 | 4,472 | 1,414 | 3,162 | 4,123 | 2,000 | ,000  | 1,732 | 2,828 | 3,742 | 3,873 | 4,583 | 3,464 |  |

|                                                    |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|----------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| en que invirtio el credito                         | 3,606 | 4,000 | 3,742 | 3,000 | 4,899 | 3,000 | 4,123 | 2,236 | 4,123 | 2,236 | 3,000 | 3,742 | 2,646 | 1,732 | ,000  | 2,646 | 3,317 | 4,000 | 4,243 | 3,606 |
| recibio capacitacion antes de otorgar el credito   | 4,000 | 3,000 | 2,646 | 2,828 | 4,123 | 3,464 | 3,464 | 3,464 | 3,464 | 2,449 | 3,742 | 3,606 | 3,162 | 2,828 | 2,646 | ,000  | 2,828 | 3,873 | 4,796 | 4,472 |
| participo en alguna capacitacion                   | 2,449 | 2,236 | 3,606 | 4,243 | 3,606 | 2,828 | 4,472 | 3,162 | 3,162 | 3,742 | 2,828 | 2,646 | 4,472 | 3,742 | 3,317 | 2,828 | ,000  | 4,359 | 4,123 | 5,099 |
| el personal recibio capacitacion respecto al rubro | 5,000 | 5,477 | 3,162 | 3,606 | 4,472 | 4,796 | 3,317 | 3,606 | 5,196 | 3,873 | 3,606 | 5,099 | 3,606 | 3,873 | 4,000 | 3,873 | 4,359 | ,000  | 3,464 | 2,236 |
| la capacitacion es inversion                       | 4,359 | 5,292 | 4,690 | 5,196 | 4,472 | 4,123 | 5,000 | 3,317 | 5,000 | 4,583 | 3,873 | 4,472 | 4,796 | 4,583 | 4,243 | 4,796 | 4,123 | 3,464 | ,000  | 3,606 |
| la rentabilidad mejoro por el financiamiento       | 5,292 | 6,083 | 4,123 | 3,742 | 5,385 | 4,899 | 4,000 | 3,162 | 5,657 | 3,464 | 4,000 | 5,196 | 3,162 | 3,464 | 3,606 | 4,472 | 5,099 | 2,236 | 3,606 | ,000  |

### Resumen de procesamiento de casos

|       |                       | N  | %     |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido                | 20 | 100,0 |
|       | Excluido <sup>a</sup> | 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 | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,958             | 23             |