



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIAL FERRETERO DEL DISTRITO DE IQUITOS,

AÑO 2016

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BR. MILKA AMASIFUEN PINCHE DE GÓMEZ

ASESOR:

MBA. CRYSBER VALDIVIEZO SARAVIA

IQUITOS – PERU

2016

FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Mgtr. Sergio Ortiz García

Secretario

Lic. Marleni Sáenz Villaverde

Miembro

Dr. Geider Grandes García

Presidente

MBA. Lic. Crysber Moisés Valdiviezo Saravia

Asesor

AGRADECIMIENTO

Gracias a mi Esposo David y mis Hijos Renzo y Danica, porque en todo momento fueron un apoyo incondicional en mi vida, y por la cual estoy dispuesto a enfrentar todo y en todo momento.

Mi sincero agradecimiento también al MBA. LIC. CRYSDER VALDIVIEZO SARAVIA por su gran apoyo y motivación para la elaboración de esta tesis.

DEDICATORIA

A mi Padre, aunque hoy no esté conmigo, vivirá por siempre en
mi memoria y habita en mis recuerdos.

Ya que sus enseñanzas me ayudaron a enfrentar la vida.

“¡Gracias Padre por haber existido y por ser hoy la luz de mi
vida!”.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad en la rentabilidad de las Mypes en el Sector Comercial Ferretero del Distrito de Iquitos, año 2016. Este documento académico se desarrolló aplicando la metodología de investigación del tipo descriptivo – transversal - no experimental. A través de un cuestionario estructurado de 30 preguntas mediante la técnica de encuesta, se obtuvo como resultados: Del emprendedor; edad: joven adulto “30 a 44 años” (60,0%) y adulto “45 a 64 años” (33,3%), “más de 65 años” (6,7%). El 70,0% son de sexo masculino y 30,0% sexo femenino; Grado de instrucción: 10,0% tiene nivel primario, 46,7% nivel secundario, 20,0% instrucción técnica, y 23,3% universitaria. Respecto a formalización: el 70,0% está formalizado; 63,3% constituido como persona jurídica; 63,3% está acogido al Régimen General. Para el 46,7% representa una ventaja el “acceso a crédito bancario”; el 36,7% “contrato con empresas grandes”. El 36,7% son negocios nuevos: “de 1 a 2 años” y su capital de trabajo está compuesto por: “mixto” 36,7%, “solo propio” (30,0%) y “solo financiado” (33,3%). El 20,0% se financia con “prestamista”; el 33,3% paga una tasa mensual de 2,0%. Al 60,0% le fueron otorgados los créditos en “montos solicitados” y 33,3% prefieren el corto plazo. 80,0% no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito; pero el 73,3% de las mypes capacitaron a sus trabajadores. Finalmente, el 73,3% percibieron que su rentabilidad mejoró en los últimos dos años.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación, competitividad, rentabilidad, mypes.

ABSTRACT

This research aimed to determine the characterization of financing, training and competitiveness in the profitability of Mypes in the Ferretero Commercial Sector of the District of Iquitos, in 2016. This academic document was developed applying the research methodology of the Descriptive - transverse - non - experimental type. Through a structured questionnaire of 30 questions using the survey technique, the following results were obtained: Entrepreneur; Age: young adult "30 to 44 years" (60.0%) and adult "45 to 64 years" (33.3%), "over 65 years" (6.7%). 70.0% are male and 30.0% female; Level of instruction: 10.0% have primary level, 46.7% secondary level, 20.0% technical instruction, and 23.3% university. Regarding formalization: 70.0% is formalized; 63.3% incorporated as a legal entity; 63.3% is covered by the General Scheme. For 46.7% an advantage is the "access to bank credit"; 36.7% "contract with large companies". 36.7% are new businesses: "1 to 2 years" and their working capital is composed of: "mixed" 36.7%, "own only" (30.0%) and "financed only" (33,3%). 20.0% is financed by "lender"; 33.3% pay a monthly fee of 2.0%. To 60.0%, the loans were granted in "requested amounts" and 33.3% preferred the short term. 80.0% did not receive training for the granting of credit; But 73.3% of the mypes trained their workers. Finally, 73.3% perceived that their profitability improved in the last two years.

Key word: Financing, training, competitiveness, profitability, mypes.

INDICE GENERAL

TITULO DE LA TESIS	i
FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACION.....	3
1.1 Caracterización del Problema.....	3
1.2 Enunciado del Problema.....	4
1.2.1 Problemas Específicos.....	5
1.3 Objetivos de la Investigación.....	5
1.3.1 Objetivo General	5
1.3.2 Objetivos Específicos.....	6
1.4 Justificación de la Investigación	6
CAPITULO II MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	8
2.1 Antecedentes de la Investigación	8
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	8
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	9
2.2 Bases teóricas de la Investigación	12
2.2.1 Teorías del Financiamiento	12
2.2.2 Teorías de la Capacitación	21
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	25

2.2.4	Teorías de la Competitividad	31
2.3	Marco Conceptual	46
2.4	Hipótesis	49
CAPITULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		50
3.1	Tipo de Investigación	50
3.2	Nivel de investigación	50
3.3	Diseño de la investigación	51
3.3.1	No experimental	51
3.3.2	Descriptivo	51
3.3.3	Transversal	52
3.4	Población y muestra de la investigación.	52
3.4.1	Población	52
3.4.2	Muestra	52
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	53
3.5.1	Técnicas	53
3.5.2	Instrumentos	53
3.6	Plan de análisis de datos	53
3.7	Principios éticos	54
CAPITULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN		55
4.1	Resultados	55
A:	DATOS GENERALES	55
B:	DE LA EMPRESA	60
C:	DE FINANCIAMIENTO	67
D:	DE LA CAPACITACIÓN	75
E:	DE LA RENTABILIDAD	82
4.2	Análisis de los resultados	85
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		91
5.1	Conclusiones	91
5.2	Recomendaciones	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		95
ANEXOS		99
	Cronograma	102
	Presupuesto General	103

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edad del emprendedor.....	55
Tabla 2: Sexo del emprendedor.....	56
Tabla 3: Grado de instrucción del emprendedor.....	57
Tabla 4: Profesión u ocupación del emprendedor.....	58
Tabla 5: ¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?.....	59
Tabla 6: ¿Su empresa se encuentra formalizada?.....	60
Tabla 7: ¿Cómo está constituida su empresa?.....	61
Tabla 8: ¿A qué régimen tributario esta afecta la mype?.....	62
Tabla 9: ¿Qué beneficios identifica de la formalización?.....	63
Tabla 10: Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?.....	64
Tabla 11: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?.....	65
Tabla 12: Capital de trabajo ¿Propio o terceros?.....	66
Tabla 13: ¿Cuál es el tipo de financiamiento?.....	67
Tabla 14: ¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?.....	68
Tabla 15: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?.....	69
Tabla 16: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	70

Tabla 17: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	71
Tabla 18: ¿Cuál es el Plazo de pago del crédito?.....	72
Tabla 19: ¿En que fue invertido el crédito solicitado?.....	73
Tabla 20: Número de veces al año que solicitaron crédito.....	74
Tabla 21: El personal de su Empresa, ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.....	75
Tabla 22: ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?.....	76
Tabla 23: ¿Cuántos cursos ha realizado en los últimos dos años?.....	77
Tabla 24: ¿En qué tipo de cursos participó?.....	78
Tabla 25: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	79
Tabla 26: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	80
Tabla 27: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?.....	81
Tabla 28: ¿cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	82
Tabla 29: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.....	83
Tabla 30: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?.....	84
Tabla 31: Matriz.....	99
Tabla 32: Cronograma.....	102
Tabla 33: Presupuesto General.....	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Edad del emprendedor.....	55
Gráfico 2: Sexo del emprendedor.....	56
Gráfico 3: Grado de instrucción del emprendedor.....	57
Gráfico 4: Profesión u ocupación del emprendedor.....	58
Gráfico 5: ¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?.....	59
Gráfico 6: ¿Su empresa se encuentra formalizada?.....	60
Gráfico 7: ¿Cómo está constituida su empresa?.....	61
Gráfico 8: ¿A qué régimen tributario esta afecta la mype?.....	62
Gráfico 9: ¿Qué beneficios identifica de la formalización?.....	63
Gráfico 10: Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?.....	64
Gráfico 11: ¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?.....	65
Gráfico 12: Capital de trabajo ¿Propio o terceros?.....	66
Gráfico 13: ¿Cuál es el tipo de financiamiento?.....	67
Gráfico 14: ¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?.....	68
Gráfico 15: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?.....	69

Gráfico 16: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	70
Gráfico 17: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	71
Gráfico 18: ¿Cuál es el Plazo de pago del crédito?.....	72
Gráfico 19: ¿En que fue invertido el crédito solicitado?.....	73
Gráfico 20: Número de veces al año que solicitaron crédito.....	74
Gráfico 21: El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?.....	75
Gráfico 22: ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?.....	76
Gráfico 23: ¿Cuántos cursos ha realizado en los últimos dos años?.....	77
Gráfico 24: ¿En qué tipo de cursos participó?.....	78
Gráfico 25: ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	79
Gráfico 26: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	80
Gráfico 27: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?.....	81
Gráfico 28: ¿cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?....	82
Gráfico 29: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.....	83
Gráfico 30: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?.....	84

INTRODUCCIÓN

Las Mypes en el distrito de Iquitos, aunque muchas de ellas no están bien gerenciadas y otras ni siquiera están constituidas formalmente, mueven nuestra economía, la que se sustenta en la comercialización de bienes, prestación de servicios y manufacturación de productos.

La contribución de la administración moderna al desarrollo de las micro-empresas en ambientes de competitividad, no es un tema nuevo pero si poco llevado a la práctica, y es que debido al horizonte de desarrollo económico, comercial, financiero y social de la región y la entrada de novedosas tecnologías del management cada vez más frecuentes, complejas y poco adaptables de forma inmediata a nuestra realidad empresarial, despierta un creciente interés de los micro-empresarios por obtener estos conocimientos y técnicas para conducir mejor sus emprendimientos profesionalmente y sustituir la clásica frase de “Visión para los negocios” que resulta solo una estimación de probables resultados positivos.

Nace entonces la importancia de analizar la estrecha relación existente entre los “microempresarios emergentes” y sus heterogéneos niveles de formación educativa empresarial, dicha relación es clave para explicar el nivel de éxito alcanzado en sus

emprendimientos, así como su permanencia en la economía frente a la creciente competitividad.

Es necesario también que los microempresarios y emprendedores del sector ferretero del distrito de Iquitos, reconozcan los adecuados modos de financiamiento tanto a largo plazo como el corto plazo. Lo contrario resulta una gran limitante para su desarrollo. Siendo el primer paso para optar por la formalización.

Nuestro interés fue llevar a cabo una investigación respecto a la incidencia del financiamiento, la capacitación y la competitividad en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos, es decir conocer como obtienen los recursos financieros y que manejo realizan con ello. Como distribuyen los fondos: en el negocio o para otros fines.

En ese sentido, se cimienta la importancia de esta investigación, el mismo que previo el análisis de la información recabada mediante un trabajo de campo y la respectiva revisión de la literatura apropiada, permitió obtener las conclusiones y recomendaciones que fueron de beneficio al sector ferretero del distrito.

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN

1.1 Caracterización del Problema

La ciudad de Iquitos, urbe amazónica carente de vía de comunicación terrestre, no cuenta con industrias relevantes salvo la industria maderera, la que en los últimos años ha experimentado una sustancial baja en su producción, fruto de malas políticas gubernamentales y proteccionistas que la han afectado gravemente. El desarrollo de Iquitos se sustentó en la empleocracia del estado que disponen distintos ministerios y entidades públicas, la actividad comercial y de servicios brindadas por las distintas pequeñas y micro empresas (Mypes); estas últimas representan casi el 90% de la actividad económica.

La actividad ferretera es uno de los sectores más importantes, en razón que se trata de una fuente de aprovisionamiento de la industria de la construcción de viviendas y navales; sector donde la contratación de personal se desarrolla en forma tradicional por no contar con asesoría de recursos humanos para una eficiente selección del personal, muchas de ellas contratan a sus familiares o amistades sin evaluar el nivel competitivo y cognitivo.

Otro factor que afectan a las Mypes es que la mayoría de las empresas son dirigidas primordialmente por personas con poca preparación académica, gestores que se guían primordialmente por el pálpito de la intuición y el conocimiento de la estacionalidad de

los negocios, mas no por la acción planificada estratégicamente para la consecución de sus objetivos.

Con la globalización, efecto mundial que trajo consigo el desarrollo de nuevas formas de ver y conducir los negocios, las perspectivas deben ir camino a cambiar y se dispone de la apertura al conocimiento de aquellos en dirigir una empresa.

En otro aspecto a tener en cuenta sobre las Mypes, es el factor financiamiento. Esto debido a las exigencias que propone las entidades bancarias respecto a la formación de un historial crediticio para el acceso al crédito, dificultando mucho a los negocios en vías de desarrollo y complicar las primeras fases de existencia del mismo.

Es necesario que nuestras empresas ferreteras –en otro aspecto- también se formalicen y puedan agremiarse y fortalecerse para compartir mejores prácticas operativas, buscar financiamientos y capacitación para lograr ser un sector competitivo.

1.2 Enunciado del Problema

¿Cómo ha incidido el financiamiento, capacitación y competitividad en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?

1.2.1 Problemas Específicos

- ¿Cómo ha sido el financiamiento (crédito) de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?
- ¿Cómo ha sido la capacitación en las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?
- ¿Cómo es la percepción de rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?
- ¿Cómo es la relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?
- ¿Cómo es la relación entre la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del financiamiento, capacitación y competitividad en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016

1.3.2 Objetivos Específicos

- Describir los aspectos del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016
- Describir los aspectos de capacitación en las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016
- Describir la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016
- Determinar si existe relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016
- Determinar si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de la Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016

1.4 Justificación de la Investigación

Nuestro país vive un momento importante en su historia, al ser considerada una de las economías más emergentes. En medio de avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Es indudable que las Mypes implican en varios aspectos importantes de la economía peruana, entre los más importantes tenemos a la generación de empleo. Siendo así, las Mypes cumplen un rol importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al

cual pueden acceder las Mypes, que barreras impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas logran ser rentables o no.

Consecuentemente, el presente documento académico podrá ser útil para posteriores investigaciones porque proporcionará información estadísticas de nuestra ciudad referente al sector ferretero, específicamente del distrito de Iquitos, año 2016.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

El aspecto teórico constituye en toda investigación una guía práctica para entender mejor los conceptos e ideas que se plantean al interior de un estudio, como también, propone una estructura general que ayuda comprender mejor los objetivos de la investigación y su solución.

2.1 Antecedentes de la Investigación

La revisión bibliográfica consigna tesis y trabajos de investigación que describen procesos de financiamiento, capacitación y la competitividad de las Mypes:

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Sánchez (2002), analizó las facilidades de la combinación exitosa de los factores de la producción en las empresas. Manifiesta que la “combinación” hace posible que operen con economías de escala, aumentar su productividad, fabriquen masivamente y que abaraten los costos de producción para conservar su participación en los mercados globalizados en el largo plazo. Lamentablemente estos programas institucionales que han coadyuvado al éxito de las grandes escalas de producción, no indujeron la asociación significativa a sus cadenas productivas, comerciales y de servicios de las micros y pequeñas empresas. Las MYPES, crecerán con programas institucionales apropiados, situación que colocará al Estado mexicano en condiciones de recaudar más recursos

fiscales para hacer un mejor uso del gasto público, de que enfrente el flagelo del desempleo y de que reduzca la desigualdad en la distribución del ingreso para que la sociedad viva más y mejores años.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Lezama (2010), en la tesis titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009 encontró las siguientes características: respecto a los empresarios que el promedio de edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 36 años, el 62.5% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino, el 87.5% los microempresarios tiene grado de instrucción superior no universitaria, respecto al financiamiento, en el período de estudio (2008-2009) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros, el 50% del sistema no bancario; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavín. El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, CrediChavin y la Caja Municipal de la Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual, que hace una tasa anual de 48%. El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo, el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los

créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%.

Respecto a la capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años, en cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente, el 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados; respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores, el 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la xerografía hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad 2 y 3 años, respectivamente, el 12.5% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente. Concluye Lezama, que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna, el 62.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 37.5% dijeron que no es una inversión, el 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Respecto a la rentabilidad empresarial: El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de dichas empresas, el 62.5% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Vela L. (2008), enfatizó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave. Continua, “el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza”.

Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la

formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

2.2 Bases teóricas de la Investigación

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Schnetzler (2002), sostiene que es imprescriptible cuando nos referimos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.

Las Mypes poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las Mypes presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las Mypes son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

La Teoría del Trade-Off.

Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998), nos muestran la teoría del Trade- Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la

influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari Glenn, & Petersen estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura

financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub. Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Asimismo, Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

Capital Propio

Concluye Fazzari Glenn, & Petersen, que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

- Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

La Deuda

Herrera, Limón & Soto (2006), clasifican la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que, en las Pymes no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- Individuos: por ejemplo, los préstamos de familiares de los propietarios.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Corto Plazo.

- **El Crédito bancario:** Es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la

empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

- **Pagaré:** es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el suscriptor del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.
- **Línea de Crédito,** significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

- **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar**, es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios**, es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.

- **Hipoteca**, constituye un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.
- **Acciones**, se caracterizan por representar la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.
Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- **Bonos**: Representa al instrumento expreso y redactado en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo

expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

- **Arrendamiento Financiero**, denominado como un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte,

los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

2.2.2 Teorías de la Capacitación

La capacitación

Según **Briceño (2013)**, entre las definiciones doctrinarias más relevantes se adopta la señalada por Vásquez G. el mismo que manifiesta que acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humano, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización. La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización.

Existen varias teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la

organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo.

Sin embargo, el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así "acomodarse" a las nuevas circunstancias y exigencias.

Emprende pyme (s.f.) nos dice que “La importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca “lo último” en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales”.

Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento.

Pasos del proceso de capacitación

Este proceso va desde la detección de necesidades hasta la evaluación de resultados. El siguiente diagrama te dará un panorama general del proceso y posteriormente encontrarás una explicación de cada etapa.

Para elaborar un programa de capacitación **el primer paso es detectar las necesidades de la empresa**. Aplicar técnicas adecuadas para este fin elimina las pérdidas de tiempo.

El segundo paso es clasificar y jerarquizar esas necesidades. Es decir, se tienen que clasificar y ordenar para decidir cuáles son las más urgentes, o más importantes, o cuáles requieren atención inmediata y cuáles se tienen que programar a largo plazo.

El tercer paso es definir los objetivos de capacitación, es decir, motivos de llevar adelante el programa. Estos objetivos tienen que formularse de manera clara, precisa y medible para más adelante, después de aplicar el programa, poder evaluar los resultados.

El cuarto paso es elaborar el programa de capacitación. En este momento se determina qué (contenido), cómo (técnicas y ayudas), cuándo (fechas, horarios), a quién (el grupo), quién (instructores), cuánto (presupuesto).

El quinto paso es ejecutar el programa, es decir, llevarlo a la práctica.

El sexto paso es evaluar los resultados del programa. Esto debe hacerse antes, durante y después de ejecutarlo.

Tipos de Capacitación

La capacitación se suele dividir en tres grandes grupos:

- **Capacitación para el trabajo**

Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Se divide a su vez en:

- **Capacitación de pre ingreso.** Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.
- **Capacitación de inducción.** Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.
- **Capacitación promocional.** Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.
- **Capacitación en el trabajo.** Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca

principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

2.2.3 Teorías de la Rentabilidad

Ferruz (2000), manifiesta que La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de **Sharpe (1963)** surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de Rentabilidad

Según **Sánchez (2002)**, en su lección Análisis Contable, titulado; Análisis de la rentabilidad de la empresa, concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

- **La Rentabilidad Económica:** La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un

indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

- **La Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

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

$$\text{RF} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Realidad actual y las Mypes

El efecto de la Mypes en nuestro medio es bien conocido, la importancia que ha adquirido es impresionante, los datos lo confirman, el 75% de la PEA interviene en forma directa con esta actividad económica y el 98% de las organizaciones empresariales son Mypes.

Las Mypes en el Perú mantienen un listado de problemas, acentuadas con la situación recesiva, en tal sentido se manifiesta:

- Casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales.
Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan
- La renovación de la tecnología no presenta precios competitivos
- El costo de la capacitación es elevado, se necesita un acuerdo corporativo de las principales unidades generadoras de conocimiento a efectos de un despliegue masivo.

- Débil inclinación por la agrupación de los productores, siendo el efecto contrario por la dispersión de las Mypes en muchos gremios y el trabajo solitario e infructuoso.
- La legislación vigente, prevalece en su aspecto obsoleto, por la rigidez y reglamentarismo, además de no contar con mecanismos de promoción y que le otorga mayor énfasis a los aspectos tributarios.

El Estado dentro de sus políticas de reactivación al sector productivo ha creado organismos que de alguna manera pretenden desarrollar y promocionar las Mypesa nivel nacional e internacional. Además de programas que faciliten el crédito como los fondos de garantía, FOGAPI, FONREPE, para implementar alternativas viables a instituciones financieras como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDMYPES, la esperanza es crear un banco especializado para las MYPES, la participación del Estado en compras dirigida a las MYPES, el papel del MITINCI y PROMPEX

La nueva Ley General de las MYPES, debe contar con instrumentos que concretice la promoción y formalización a efectos de reordenar sus actividades. Propender lineamientos básicos a efectos de otorgar mayor dinamismo a los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, facilidad para el acceso al régimen tributario y el financiero. La innovación tecnológica requiere de la participación estatal, a efectos de brindar facilidades de importación de maquinarias, así como intervenir para la apertura de nuevos mercados

Acceso Financiamiento

El ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

En cuanto al Banco de la Nación este fue autorizado a ejecutar operaciones y servicios, con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las MYPEs, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micro y pequeñas empresas (MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria (UOB).

2.2.4 Teorías de la Competitividad

La problemática de la competitividad es compleja y multifactorial. Castañón (2005) menciona que la competitividad es un concepto multidimensional que involucra la habilidad para exportar, la forma de hacer el uso eficiente de los factores de producción y de los recursos naturales, y el incremento de la productividad, el cual debe tender a garantizar la elevación en el nivel de vida.

Por tanto, el desempeño competitivo de la empresa depende de su capacidad para manejar los siguientes elementos internos bajo su control:

- Selección de la cartera de productos
- Selección de la tecnología y el equipo
- Organización interna
- Proyectos de investigación y desarrollo
- Sistemas de control de calidad
- Contratación, capacitación y gestión de los recursos humanos.
- Comercialización y distribución
- Financiamiento y administración de los costos

Precisamente por la complejidad que reviste, la competitividad no es fácil de explicar no sólo al interior de la empresa, sino en su entorno también.

De ahí que, otros autores al explicar la competitividad de las empresas analizan los factores que la afectan en tres niveles: el primer nivel es la competitividad del país, que incluye variables como la estabilidad macroeconómica, la apertura y acceso a mercados internacionales o la complejidad de la regulación para el sector empresarial; el segundo nivel se refiere a la infraestructura regional; un tercer nivel que explica la competitividad de las empresas tiene que ver con lo que ocurre dentro de la propia empresa (Cervantes, 2005, citado por Saavedra 2010).

Bajo enfoque sistémico, la competitividad se analiza en cuatro niveles que influyen y conforman el desempeño de las Mypes: Nivel microeconómico, meso económico, macroeconómico y meta económico o estratégico.

Denis, Livas y López (2008) consideran que la competitividad no surge como algo espontáneo, ni es pura casualidad, su existencia se crea y se logra a través de esfuerzos colectivos de aprendizaje y negociación de todos los actores que conforman la organización (accionistas, directivos, empleados, etc.), y también por los actores externos de la misma (competencia, preferencias del mercado, gobierno, instituciones y sociedad en general).

Para Porter, citado por Denis, etc. al. (2008) son cuatro los factores determinantes de la competitividad en empresas exportadoras: Estrategia Empresarial, Factores de la Oferta, Factores del Proceso Productivo, Factores de la Demanda, y vinculados a estos factores se encuentran las oportunidades y los apoyos institucionales. Siendo el

empresario quien tiene la responsabilidad de conocerlos, analizarlos y por supuesto desarrollarlos.

Como se advierte, no es fácil determinar la competitividad en las empresas ya que depende de diversos factores situados en distintos niveles que interactúan entre sí, sin embargo, el presente estudio se enfoca a considerar un elemento competitivo inserto en la Estrategia Empresarial.

La competitividad debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, teniendo incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que provoca, obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario. Reta (2008, p. 59) define que la competitividad es la capacidad de cualquier organización, pública o privada, para perseverar en forma ordenada y precisa ventajas comparativas que le permitan alcanzar, mantener y desarrollar determinada posición en el entorno social y económico.

La ventaja comparativa o competitiva de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo esto posible la obtención

de unos rendimientos superiores a los de aquellos. El concepto de competitividad nos hace pensar en la idea “excelencia”, con características de eficiencia y eficacia de la organización (Reta, 2008).

En palabras de Cohen (1994, p 74): La competitividad es una reconsideración de un gran conjunto de indicadores, ninguno de los cuales cuenta la historia total, sino que juntos proveen un foco de atención altamente legítimo.

El índice de crecimiento de la competitividad, pretende medir los factores que contribuirán en un futuro al crecimiento de la economía, aproximado por la tasa de cambio PIB, per cápita, es decir la competitividad potencial. Este indicador está dividido, en tres categorías a saber: índice de creatividad económica, índice financiero e índice administrativo. El índice de creatividad económica mide la innovación económica y la transferencia efectiva de tecnología. El índice financiero mide la eficiencia del sistema financiero con altas tasas de ahorro e inversión, finalmente el índice administrativo, mide el control de operación y procesos de las Mypes (Cohen, 1994).

Para Reta (2008) el indicador de competitividad actual (ICA), busca identificar los factores que subyacen a una productividad y desempeño económico elevado de un país. Aproximado por el PIB per cápita. Este indicador está dividido en dos grandes categorías: la primera, sofisticación de las operaciones y estrategias de las empresas, buscar captar el conocimiento, tecnología y capital físico, así como las capacidades gerenciales que se reflejan en las operaciones y las estrategias que se emplean en las Mypes. La segunda categoría denominada capital del entorno de negocios recoge aspectos tales como la

calidad de la infraestructura, habilidades de la población, inventario de tecnología, reglamentación e instituciones que constituyen el contexto en el cual se desarrollan los negocios. Tal indicador se constituye tomando como fuente información cuantitativa y cualitativa proveniente de instituciones de gobierno y organismos multilaterales, así como de una encuesta realizada a empresarios de las Mypes.

Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es muy usado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud auto protectora a un planteamiento más abierto, expansivo y pre activo.

La competitividad tiene incidencias en la forma de planear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

La ventaja competitiva de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos, innovación y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1995).

El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas grandes como en las pequeñas, en las de reciente creación o en las maduras y en general en cualquier clase de organización. Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en las ideas “excelencia”, o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización.

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Una organización cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de “planificación estratégica”. La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, tales como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la

competitividad interna nos viene a la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.

La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo ajeno a la empresa, esta debe considerar estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo. La empresa, una vez ha alcanzado un nivel de competitividad externa, deberá disponerse a mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas, productos y buscar nuevas oportunidades de mercado.

Competitividad Empresarial

La competitividad es uno de los conceptos más asiduamente estudiados y al mismo tiempo más controvertidos en ámbitos de investigación académica, empresariales, gubernamentales y medios de difusión. Como señaló Hall, (1987), “la competitividad despierta un interés floreciente en grupos variopintos: los políticos pretenden mejorarla, los legisladores debaten sobre ella, los editores publican sobre ella, los consultores viven de implantarla, y los economistas intentan explicarla y medirla”.

Si bien el término competitividad nació ligado al ámbito microeconómico de la empresa, muy frecuentemente se utiliza no referido a la realidad empresarial, sino al comportamiento comparado de una economía nacional en su conjunto, o de sus industrias y sectores (Arriaga, Conde y Estrada, 1996). Para Fernández (1995), este hecho es debido a que “mejorar el conocimiento sobre el comportamiento de las empresas nunca ha sido prioridad de los economistas”. La consecuencia directa es que cuando se han tenido que

identificar las bases de la competitividad, se ha dirigido la atención hacia niveles superiores, como los países y regiones, o las industrias.

Concepto competitividad. Matices. La Asociación Española de Contabilidad y Administración (AECA, 2010) define competitividad como la capacidad de una organización para obtener y mantener sistemáticamente unas ventajas comparativas que le permiten alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico en que actúa.

La Organización para la Competitividad y Desarrollo Económico (OECD, 2010) la define como el grado en que bajo condiciones de libre mercado, un país puede producir bienes y servicios, que superen el examen de la competencia internacional, y que permite mantener el crecimiento sostenido de la renta nacional.

Como matices principales tenemos:

- Concepto ambiguo por la multiplicidad de factores.
- Se puede aplicar a cualquier organización.
- Se requiere un esfuerzo permanente del equipo directivo.
- Obstáculos de los agentes

La competitividad es una referencia de la capacidad de respuesta y de anticipación de la organización ante las demandas y necesidades del entorno. Los colectivos son: accionistas, directivos, empleados y acreedores.

Evaluación competitividad de la organización Como indicadores más representativos tenemos:

- Posicionamiento en el sector.
- Innovación tecnológica y métodos de gestión.
- Eficiencia en los costes de fabricación y utilización de los RRHH.

Afirmaba **Porter (1980)**, que la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Para hablar de competitividad, continúa Porter, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Es posible apreciar cierto consenso entre los investigadores al señalar que la competitividad de la empresa está determinada por tres tipos de factores o fuentes: los relativos al país donde la empresa se ubica (efecto país o efecto territorio), los derivados del sector al que pertenece (efecto sector o efecto industria) y los que tienen su origen en la propia empresa (Galán y Vecino, 1997).

Estos tres efectos tienen un carácter aditivo, de manera que el impacto sobre la competitividad es la suma de cada uno de los efectos (Salas, 1993). Renovarse o morir, no sólo una sentencia, es una actitud que deberían poner en práctica todas las compañías de México, sobre todo, ahora, cuando la globalización ha tomado auge y las obliga a

buscar nuevas formas de desarrollo tecnológico para poder competir dignamente en el mundo empresarial.

De acuerdo a lo que menciona Martínez (2010), dentro de su artículo Un Modelo Causal de Competitividad Empresarial, demostrando la validación de la competitividad por medio de los recursos internos de la empresa para lograr una ventaja competitiva, dando mayor validez a mi modelo propuesto para hacer eficiente los recursos y alcanzar las metas de la Empresa.

La Capacitación en la Estrategia Empresarial

La rotación de personal y la falta de capacitación y preparación son algunos de los factores que frenan la longevidad de las Pequeñas y Medianas Empresas del país. Aunado a esto, las Mypes contratan amigos o familiares, que muchas veces carecen de las capacidades que requiere el negocio lo que genera a la larga su falta de competitividad.

Organismos privados así como organismos públicos, entre otros, coinciden en señalar que la capacitación no se ha considerado tradicionalmente como un factor de desarrollo que permita a las empresas dentro de su plan estratégico, lograr mejores beneficios y posicionamiento en los mercados y recomiendan la necesidad de que a través de los programas de capacitación, las empresas puedan proporcionar a su personal herramientas que lo hagan competitivo y por ende a la organización en la que trabajan.

En un estudio que llevó a cabo la Secretaría de Economía en 2001 (citado en Palomo 2005), se comparó la situación de las Mypes en México con los países de la OCDE, donde se mencionan como principales problemas de las Mypes los siguientes:

- Falta de innovación y desarrollo tecnológico
- Participación limitada en el comercio exterior
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento
- Desvinculación con los sectores más dinámicos
- Falta de vinculación con el sector académico
- Capacitación deficiente de los recursos humanos.

La capacitación para los empresarios hasta el momento solo la ha considerado como el tener que cumplir con una obligación legal estipulada y han minimizado su valor como un elemento importante de sus estrategias empresariales que le permitirá ser competitivos. Y mientras esta idea continúe, aunque el gobierno ofrezca diversos programas de capacitación a las empresas, estas no cubrirán ni las necesidades de las empresas, ni de su personal, desaprovechando recursos el país, y desaprovechando recursos las empresas. Prácticamente, más que falta de capacitación en Pyme, más bien existe capacitación, pero es ineficaz lo que ha originado que el directivo culpe al personal de no querer capacitarse y el personal culpe al directivo de no ofrecerle una capacitación que le sea útil. (Rodríguez y Morales 2008).

Esto es realmente preocupante, porque el entorno socioeconómico donde se desarrollan las empresas es cambiante derivado de la globalización, de los avances tecnológicos que contribuyen a facilitar la comunicación en cuanto a información, a desarrollar la apertura comercial entre distintas naciones y a un mayor movimiento de personas y bienes, por tanto todo ello exige que las empresas cuenten con personas altamente calificadas, competitivas y que estén en un aprendizaje continuo ya que la era actual se caracteriza por el conocimiento temporal. El aprendizaje administrado en programas de capacitación es el dispositivo de sobrevivencia de las empresas porque permite estabilizarlas en situaciones de turbulencia proveniente del mundo exterior y de la creciente movilidad interna.

Sin embargo, como ya se ha señalado, los resultados muestran que el empresario de PYME no cuenta con cultura de capacitación por considerarla irrelevante, López y Luna (2009) en su estudio encontraron que los empresarios perciben que la capacitación les ocasiona costos que le hacen falta para pagar su nómina o adquirir insumos y que dentro de la escasa capacitación que algunas Mypes llevan a cabo le dan importancia al adiestramiento operativo y técnico, o bien se apoyan de programas o cursos que el gobierno pueda ofrecerles ya que son conscientes de que la capacitación es algo que necesitan, pero a veces no saben elegir o comprender qué necesitan, por consiguiente aunque haya capacitación no tiene el resultado esperado.

En pleno siglo XXI, se encuentran micro y pequeñas empresas que ofrecen capacitación al personal operativo y técnico a semejanza de lo que se hacía en la época

medieval (el maestro que enseña al aprendiz), que no es lo más apropiado “ya que el contexto en que funcionaban las organizaciones ha desaparecido, lo que exige un cambio en correspondencia con las tendencias actuales en aspectos tales como: la forma de pensar y actuar, en la potenciación del capital humano, en lograr que este sea coherente con las condiciones actuales y lo suficientemente flexible para asimilar el futuro, en las estrategias organizacionales de forma tal que contribuyan a que las organizaciones sean eficientes y eficaces, y capaces de enfrentarse a los nuevos retos del entorno” (Castellanos C., y Castellanos M.:2010).

Formas de Capacitación

No se puede negar que la capacitación es uno de los instrumentos primordiales de las empresas competitivas cuyo propósito es mejorar el rendimiento actual y futuro de la fuerza de trabajo, mediante la superación de los conocimientos, el perfeccionamiento de habilidades específicas y la inducción y adecuación de las actitudes de las personas

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa los conocimientos y habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento de una nueva actividad, proceso o sistema. Los cursos pueden ser teóricos o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos. (Martínez, 2009).

La capacitación en la empresa es uno de los componentes principales de la inversión de un país en capital humano. Padilla y Juárez (2006) revelan estudios que demuestran que en algunos países de ingresos medio y alto, la capacitación incluso compite en términos de importancia con la inversión en educación formal.

La formación (capacitación) incrementa el potencial de la acción humana, siempre que no se base únicamente en simple instrucción, es decir aplicación de actividades procedimentales simples o realización de ejercicios cognitivos totalmente fuera de contexto. Por tanto, es muy importante que la capacitación sea adecuada a lo que necesitan.

Padilla y Juárez (2006) comentan que la evidencia empírica arroja algunas diferencias por tipo de capacitación y nivel de ocupación, por ejemplo se ha encontrado un impacto positivo cuando la capacitación se otorga a trabajadores calificados lo cual no ocurre en trabajadores no calificados. Así también se encontró que la capacitación con recursos internos impacta positivamente en la productividad, lo cual no sucede cuando la capacitación se imparte por fuentes externas.

Por ello, el diseño de un programa formativo y de capacitación debe atender las necesidades de la organización, donde posiblemente haya conocimientos que se deban transmitir de manera común a todo el personal de la empresa, pero habrá conocimientos y habilidades que aprender dependiendo del puesto y nivel.

La capacitación se divide en capacitación en el trabajo y capacitación para el trabajo. La capacitación en el trabajo se refiere a la serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona (NAFINSA).

La capacitación para el trabajo va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa. Por tanto esta se divide en:

- Capacitación de pre ingreso. Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.
- Capacitación de inducción. Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.
- Capacitación promocional. Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico

2.3 Marco Conceptual

Capacitación

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

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz (La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2011 oct.14]. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>

Capacitación de Personal

La capacitación propiamente tal consiste en: 1) explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea; 2) ayudar al personal a desempeñarse primero bajo supervisión; 3) luego permitir que el personal se desempeñe solo; 4) evaluar el desempeño laboral y 5) capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación. Es posible que haya que repetir estos pasos varias veces antes de que un trabajador capte correctamente lo que debe hacer. Cuando el trabajador ha asimilado el material, este puede 6) afianzar sus conocimientos capacitando a otra persona. (Rodríguez y Morales 2008)

Capacitación Laboral

La **mejora continua** es clave para los integrantes de una empresa, ya que les permite conocer las últimas tendencias y estrategias laborales y no quedarse sólo con lo que aprendieron en la universidad. Esto favorece su operatividad, creatividad y niveles de innovación por parte de los trabajadores, conceptos muy valorados dentro del mundo de los negocios. (<http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores>)

Plan de capacitación.

Es en esencia un plan organizado para poner en marcha el proceso de aprendizaje del empleado. (Dessler, 2001)

Proceso de capacitación.

La capacitación es el proceso de enseñanza–aprendizaje que se inicia con un diagnóstico de las necesidades de capacitación, establece un programa y se apoya en diferentes métodos que se utilizan para fomentar en los empleados nuevos y actuales las habilidades que necesitan para ejecutar las labores en forma adecuada. (Dessler, 2001)

Competitividad

Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijando un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijando una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas competitivas podrían asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias del mercado que lo impidan (<https://es.m.wikipedia.org>)

Financiamiento

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

2.4 Hipótesis

Los microempresarios están de acuerdo que las gestiones de financiamiento, actividades de capacitación y operaciones en el marco de la competitividad están relacionados con el logro de rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016.

CAPITULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Investigación

Es **Cuantitativa**, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizará procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2 Nivel de investigación

Descriptiva, porque primordialmente caracteriza algunas particularidades fundamentales de conjuntos homogéneos, porque está conformado por población de similares características socioeconómicas, edades y otros.

Según Hernández R. Fernández C, Baptista (1999 P. 60) los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades, o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”.

Diagrama

Oy **M = Muestra**

**x, y = Observaciones obtenidas en cada una de las variables
distintas**

Ox **r = Posible relación existente entre las variables estudiadas**

3.3 Diseño de la investigación

Este diseño está interesado en la determinación del grado de relación existente entre dos o más variables de interés en una misma muestra de sujetos o el grado de relación existente entre dos fenómenos o eventos observados. Es un tipo de investigación relativamente fácil de diseñar y realizar.

Cuando se trata de muestras de sujetos, el investigador observa la presencia o ausencia de las variables que desea relacionar y luego los compara por medio de la técnica estadística de análisis de correlación. Este tipo de estudio nos permite afirmar en qué medida las verificaciones en una variable o evento están asociadas con las variaciones en la otra u otras variables o eventos.

3.3.1 No experimental

La investigación fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se muestran en su contexto.

3.3.2 Descriptivo

La investigación descriptiva refiere e interpreta minuciosamente lo observado; ésta se relaciona con las condiciones existentes, prácticas que prevalecen, opiniones, puntos de vista o actitudes y procesos en marcha, efectos experimentados o tendencias que se desarrollan. Hernández R. Fernández C. & Baptista P. (1999: P, pág. 60).

3.3.3 Transversal

Porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo.

3.4 Población y muestra de la investigación.

3.4.1 Población

Constituida por las micro y pequeñas empresas del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos, año 2016. El número de estos negocios, se determinó consultando fuentes como los registros de la Municipalidad de Iquitos, Sunat, Registros Públicos, entre otros. En total, se determinó en 32 mypes.

3.4.2 Muestra

La población a considerar en el presente estudio es la totalidad de los propietarios y administradores de las ferreterías del distrito de Iquitos. La muestra fue determinada por instrumento estadístico.

$$n = \frac{Z^2 p q N}{E^2 (N-1) + Z^2 p q}$$

Dónde:

$$n = x$$

$$N = 32 \text{ mypes (población).}$$

$$E = 0.05 \text{ (5\% error absoluto).}$$

$$P = 0.50 \text{ proporcionalidad del evento de estudio.}$$

q = 0.50 complemento de P.

Z² = 1.96 (coeficiente de confianza) nivel de confianza 95%.

Reemplazando...

$$n = \frac{3,8416 \times 0.5 \times 0.5 \times 32}{0,0025 \times 31 + 3,8416 \times 0.5 \times 0.5} = \frac{30.73}{1.0379} = \boxed{30}$$

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.5.1 Técnicas

Se utilizó la observación, entrevistas y la encuesta para la obtención de los datos para la investigación.

3.5.2 Instrumentos

El instrumento para obtener los datos para la investigación, fue mediante la elaboración de un cuestionario contenido en una encuesta.

3.6 Plan de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó el programa SPP2, para estadística e investigación.

3.7 Principios éticos.

Se refiere a aquellos juicios generales que sirven como justificación básica para las muchas prescripciones y evaluaciones éticas particulares de las acciones humanas. Tres principios básicos, entre los generalmente aceptados en nuestra tradición cultural, son particularmente relevantes para la ética de la investigación con seres humanos; ellos son: respeto por las personas, beneficio y justicia.

Para las consideraciones éticas en el presente trabajo se tendrá en cuenta lo siguiente:

- Los instrumentos serán anónimos.
- Se informará el objetivo de trabajo.
- Se protegerá la confiabilidad de los datos.
- Ninguna de las preguntas atentará contra de la salud física, moral y social de los participantes.

CAPITULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Resultados

A: DATOS GENERALES

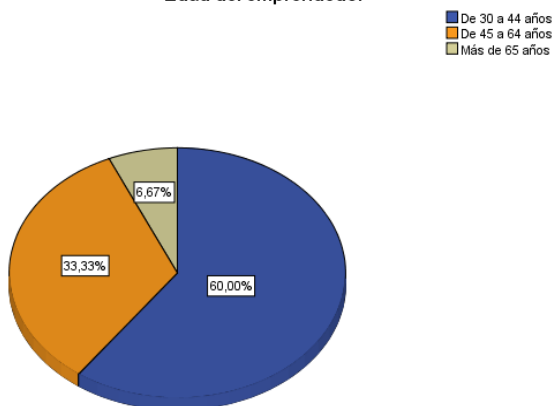
TABLA 1

		Edad del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 30 a 44 años	18	60,0	60,0	60,0
	De 45 a 64 años	10	33,3	33,3	93,3
	Más de 65 años	2	6,7	6,7	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRÁFICO 1

Edad del emprendedor



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

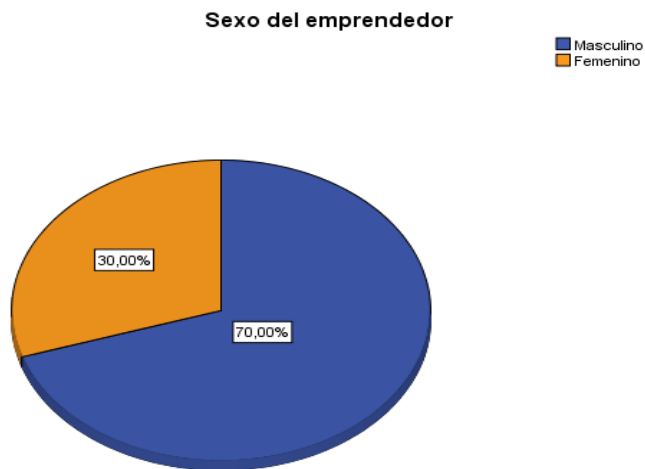
INTERPRETACIÓN: Los emprendedores en su mayoría están en el rango de 30 a 44 años de edad (60,0%). Seguidamente el rango de 45 a 64 años, está representado por 33,3%.

TABLA 2

		Sexo del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	21	70,0	70,0	70,0
	Femenino	9	30,0	30,0	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 2



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Los resultados revelan que el 70,0% de los encuestados son del género masculino; 30,0% femenino.

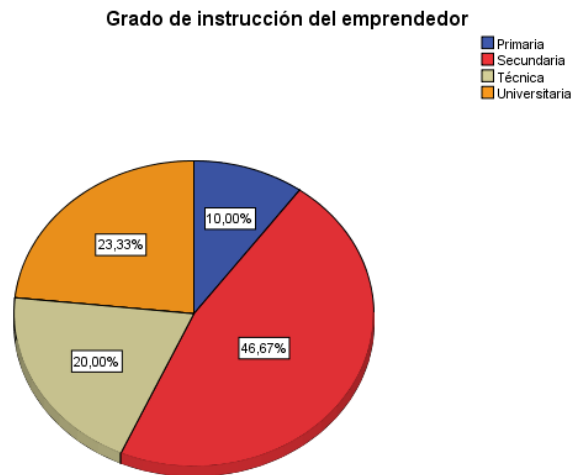
TABLA 3

Grado de instrucción del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primaria	3	10,0	10,0	10,0
	Secundaria	14	46,7	46,7	56,7
	Técnica	6	20,0	20,0	76,7
	Universitaria	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 3



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Del total de personas encuestadas, el 46,7% tiene nivel secundaria, 23,3% instrucción universitaria, 20,0% instrucción técnica y un 10,0% nivel primaria.

TABLA 4

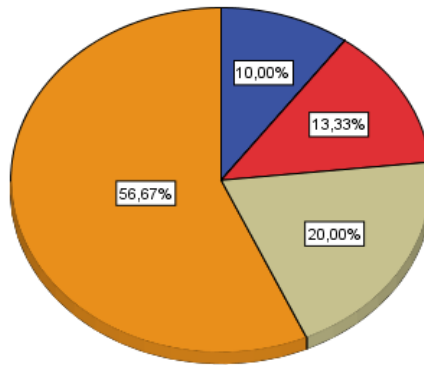
Profesión u ocupación del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ingeniero	3	10,0	10,0	10,0
	Administrador	4	13,3	13,3	23,3
	Técnico	6	20,0	20,0	43,3
	Otras especialidades	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 4

Profesión u ocupación del emprendedor



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: En la investigación, destaca “otras especialidades” con 56,7 %, “Técnico” 20,0%, “Administrador” 13,3% e “Ingeniero” con 10,0 %.

TABLA 5

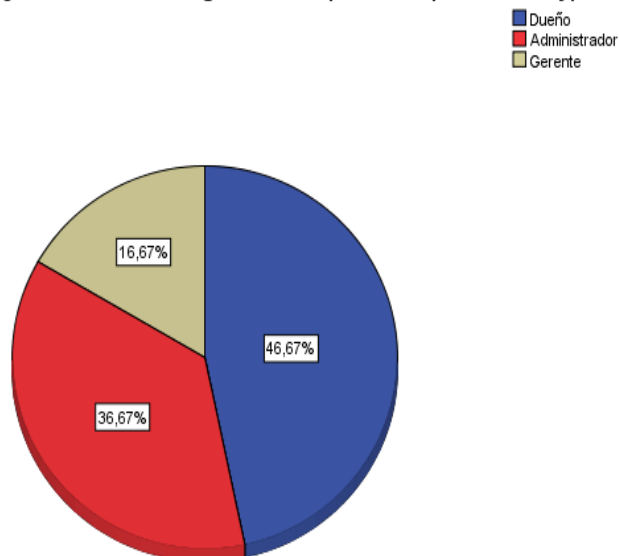
¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dueño	14	46,7	46,7	46,7
	Administrador	11	36,7	36,7	83,3
	Gerente	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 5

¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, los emprendedores de este sector nombran al cargo directriz del negocio como: “Dueño” (46,7%), “administrador” (36,7%), y “Gerente” (16,7%).

B: DE LA EMPRESA

TABLA 6

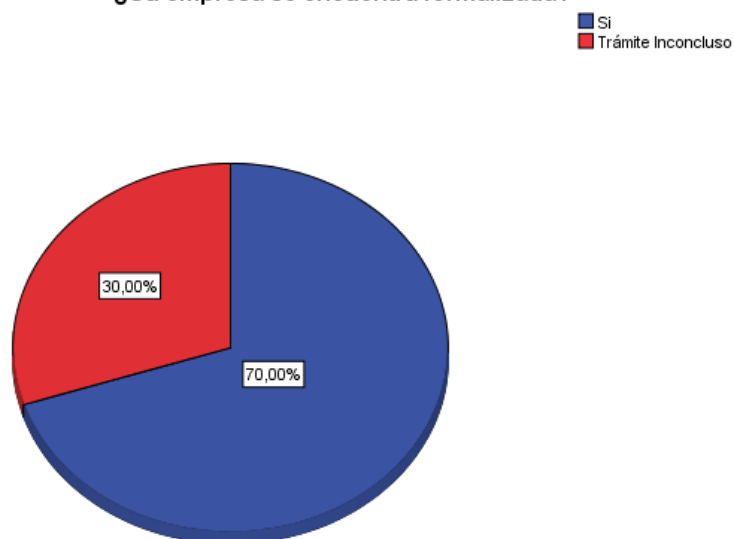
¿Su empresa se encuentra formalizada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	21	70,0	70,0	70,0
	Trámite Inconcluso	9	30,0	30,0	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 6

¿Su empresa se encuentra formalizada?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Del total de las mypes encuestadas, 70% se encuentran formalizadas y un 30,0% con trámites inconcluso.

TABLA 7

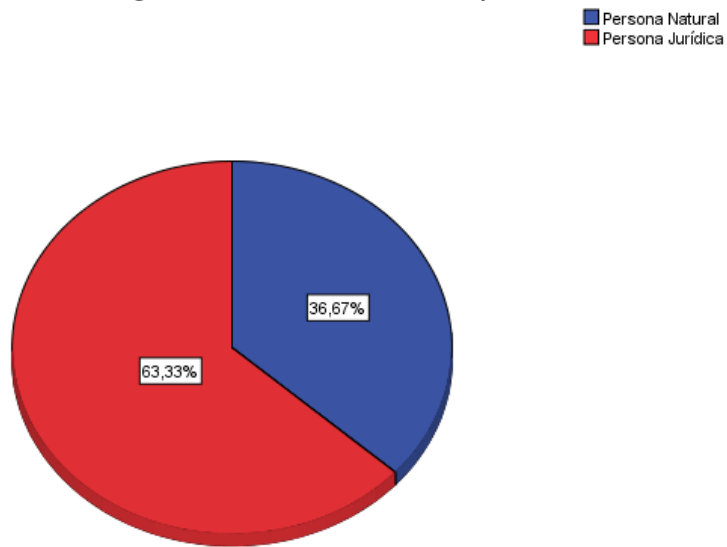
¿Cómo está constituida su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Persona Natural	11	36,7	36,7	36,7
	Persona Jurídica	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRÁFICO 7

¿Cómo está constituida su empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, el 63,3% de las mypes del sector están constituidas como persona jurídica y el 36,7% como persona natural.

TABLA 8

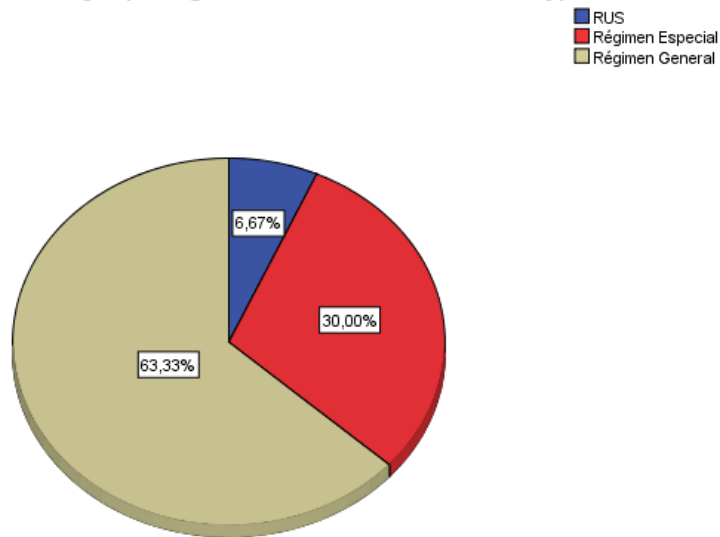
¿A qué régimen tributario esta afecta la mype?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	RUS	2	6,7	6,7	6,7
	Régimen Especial	9	30,0	30,0	36,7
	Régimen General	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 8

¿A qué régimen tributario esta afecta la mype?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la información que se registró en las encuestas: en el Régimen General (63,3%), Régimen Especial (30,0%) y en el RUS 6,7%.

TABLA 9

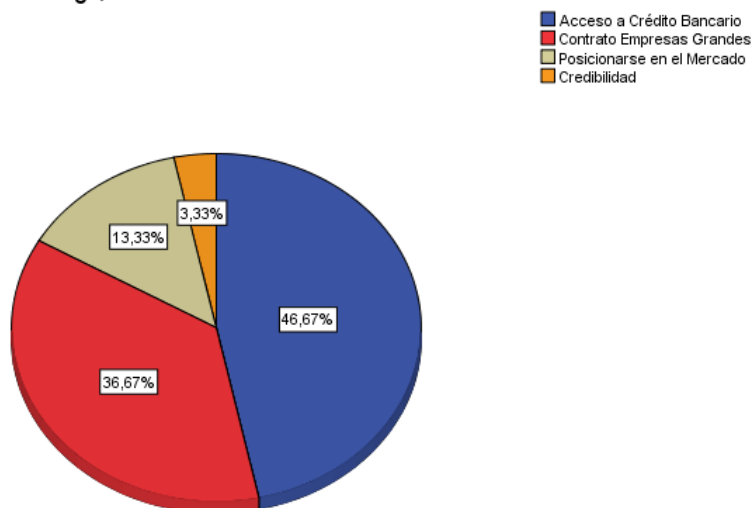
¿Qué beneficios identifica de la formalización?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Acceso a Crédito Bancario	14	46,7	46,7	46,7
	Contrato Empresas Grandes	11	36,7	36,7	83,3
	Posicionarse en el Mercado	4	13,3	13,3	96,7
	Credibilidad	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 9

¿Qué beneficios identifica de la formalización?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: De la investigación se evidencia que los microempresarios precisan: “Acceso a crédito bancario” (46,7%), “contrato con empresas grandes” (36,7%); “posicionarse en el mercado” (13,3%) y “credibilidad” (3,3%).

TABLA 10

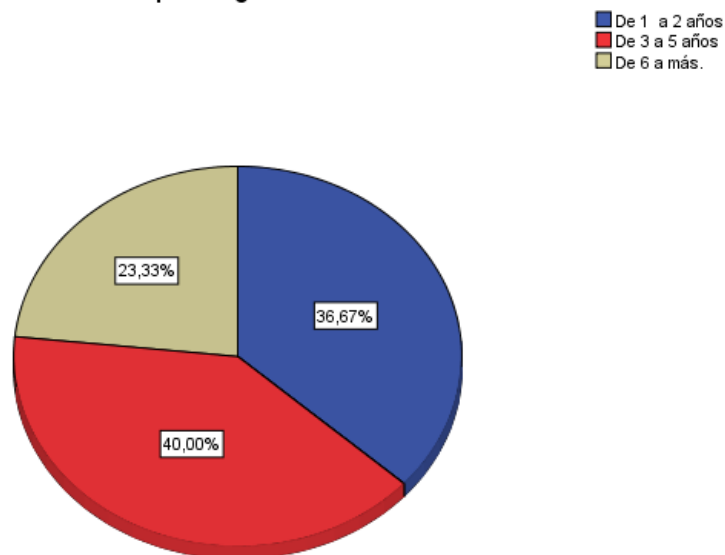
Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2 años	11	36,7	36,7	36,7
	De 3 a 5 años	12	40,0	40,0	76,7
	De 6 a más.	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 10

Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Un hallazgo de la investigación es el 36,7% de mypes nuevas en el sector “de 1 a 2 años”; 40,0% “de 3 a 5 años”; y “de 6 a más años” representan el 23,3%.

TABLA 11

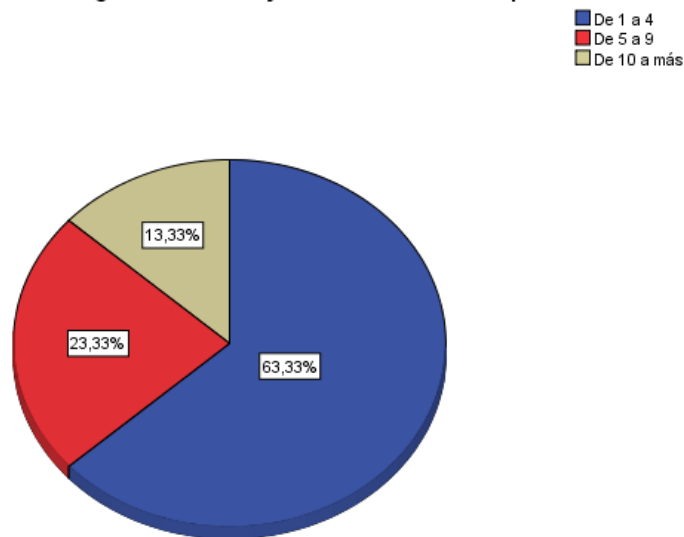
¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 4	19	63,3	63,3	63,3
	De 5 a 9	7	23,3	23,3	86,7
	De 10 a más	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 11

¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: En la investigación se recoge que las empresas de este sector comercial tienen “de 1 a 4 trabajadores” (63,3%), “de 5 a 9 trabajadores” (23,3%) y de “10 años a más trabajadores” (13,3%).

TABLA 12

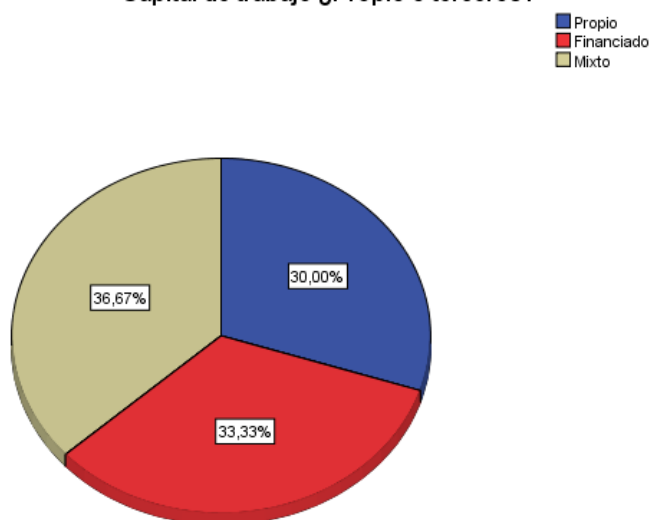
Capital de trabajo ¿Propio o terceros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Propio	9	30,0	30,0	30,0
	Financiado	10	33,3	33,3	63,3
	Mixto	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 12

Capital de trabajo ¿Propio o terceros?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: En la investigación, los emprendedores indican que por la magnitud de la inversión, su capital de trabajo es mixto (36,7%); capital financiado (33,3%) y “solo propio” (30,0%).

C: DE FINANCIAMIENTO

TABLA 13

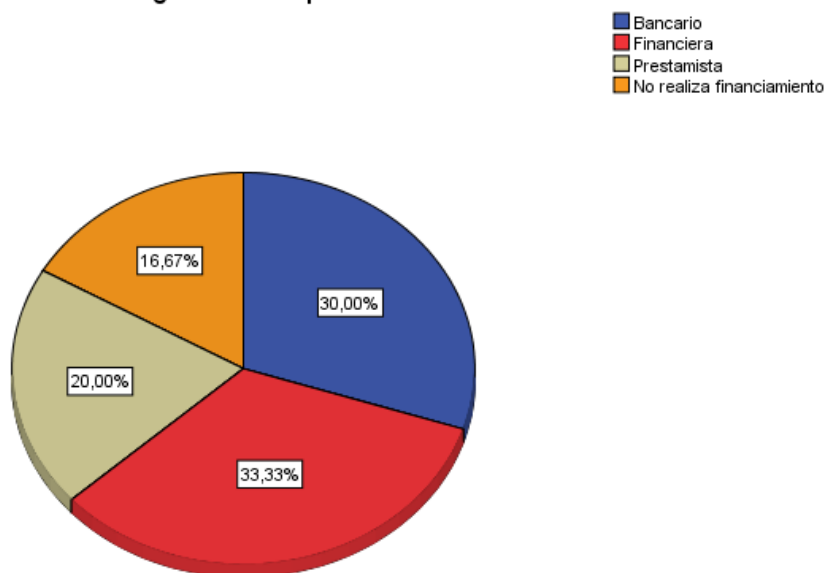
¿Cuál es el tipo de financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancario	9	30,0	30,0	30,0
	Financiera	10	33,3	33,3	63,3
	Prestamista	6	20,0	20,0	83,3
	No realiza financiamiento	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 13

¿Cuál es el tipo de financiamiento?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, los emprendedores indican que cuando recurren a solicitar capital prefieren la entidad: “Financiera” (33,3%), “Bancario” (30,0%), “Prestamista” (20,0%).

TABLA 14

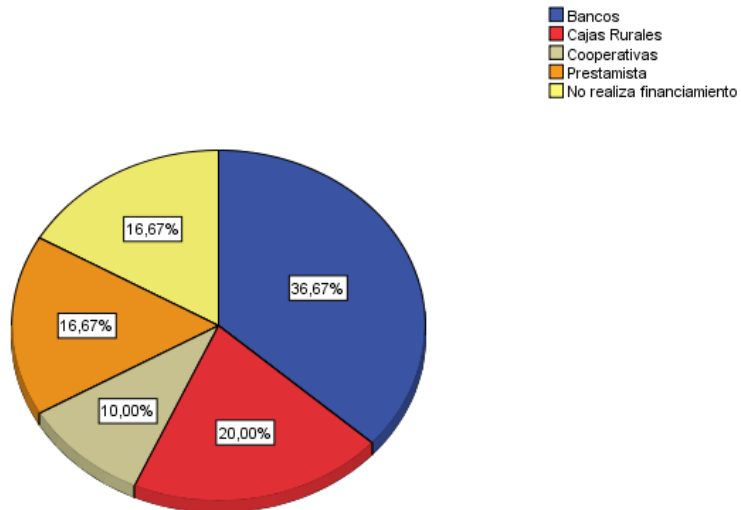
¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancos	11	36,7	36,7	36,7
	Cajas Rurales	6	20,0	20,0	56,7
	Cooperativas	3	10,0	10,0	66,7
	Prestamista	5	16,7	16,7	83,3
	No realiza financiamiento	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 14

¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la investigación, los empresarios indican que “Bancos” (36,7%), “Cajas Rurales” (20,0%), “Cooperativas” (10,0%) y “prestamistas” (16,7%).

TABLA 15

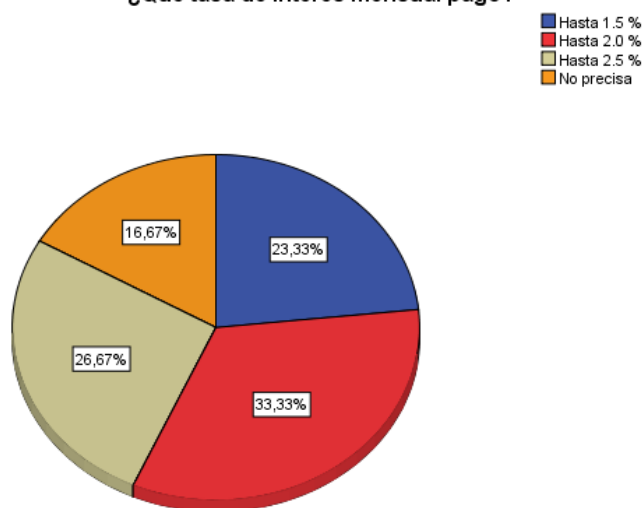
¿Qué tasa de interés mensual pagó?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta 1.5 %	7	23,3	23,3	23,3
	Hasta 2.0 %	10	33,3	33,3	56,7
	Hasta 2.5 %	8	26,7	26,7	83,3
	No precisa	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 15

¿Qué tasa de interés mensual pagó?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la investigación, los emprendedores indican que “hasta 2.0%” (33,3%), “hasta 2.5%” (26,7%), “hasta 1.5%” (23,3%) y no precisa un 16,7%.

TABLA 16

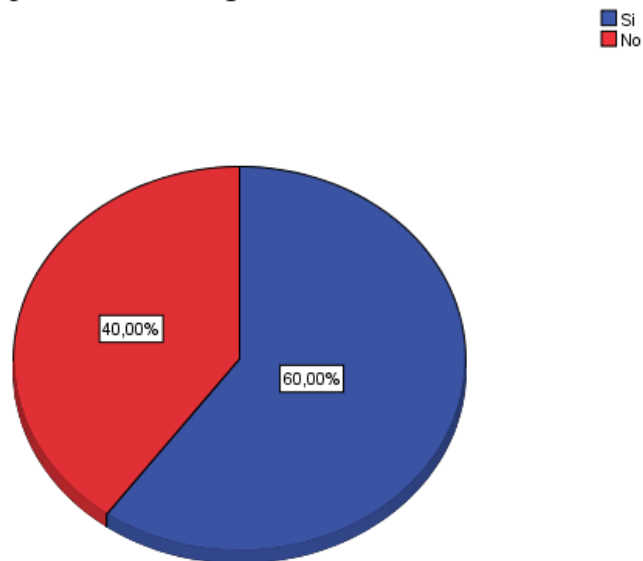
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	18	60,0	60,0	60,0
	No	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 16

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, los emprendedores en su mayoría indican que “Si” (60,0%). “No” representa el 40,0%.

TABLA 17

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

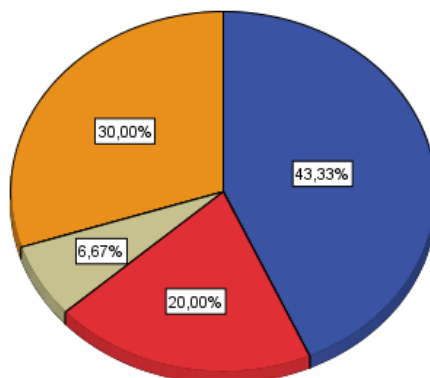
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta S/. 20,000,	13	43,3	43,3	43,3
	Hasta S/. 50,000	6	20,0	20,0	63,3
	Hasta S/. 100,000	2	6,7	6,7	70,0
	No aplica	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 17

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

■ Hasta S/.20,000,
■ Hasta S/.50,000
■ Hasta S/.100,000
■ No aplica



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación los encuestados indican que “hasta S/. 20,000” (43,3%), “hasta S/. 50,000” (20,0%), y “hasta S/.100000” (6,7%), de crédito otorgado. También un 30.0% de los encuestados no aplica/precisa.

TABLA 18

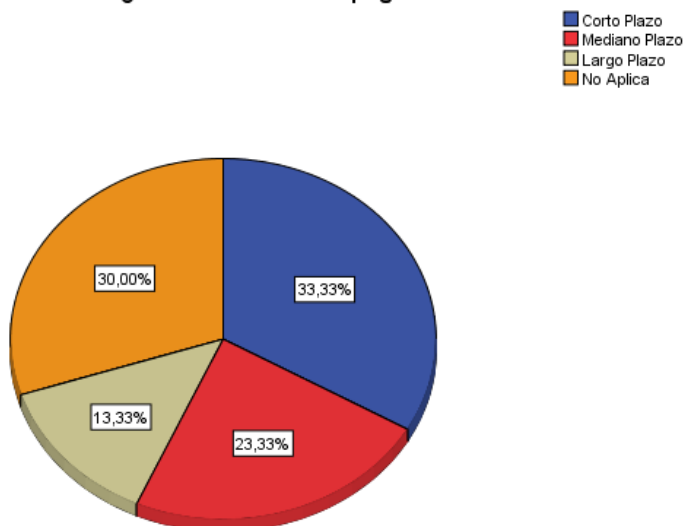
¿Cuál es el Plazo de pago del crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corto Plazo	10	33,3	33,3	33,3
	Mediano Plazo	7	23,3	23,3	56,7
	Largo Plazo	4	13,3	13,3	70,0
	No Aplica	9	30,0	30,0	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 18

¿Cuál es el Plazo de pago del crédito?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Los emprendedores del sector comercial indican: “corto plazo” (33,3%), “mediano plazo” (23,3%), y “largo plazo” (13,3%).

TABLA 19

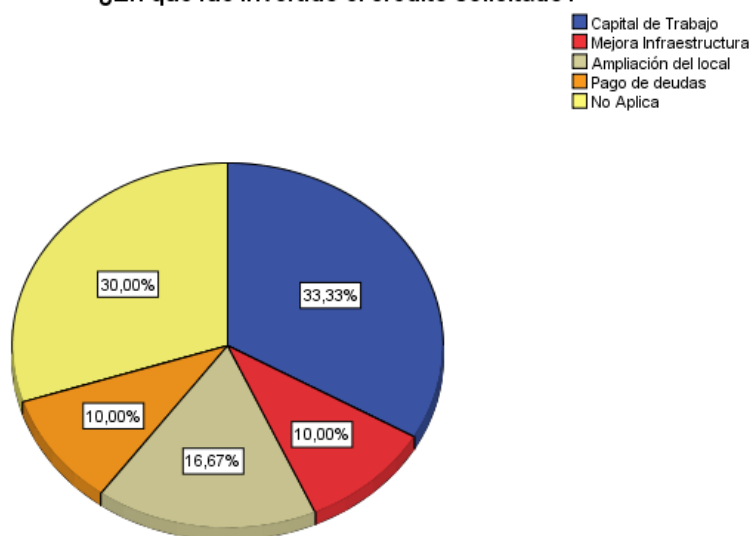
¿En que fue invertido el crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de Trabajo	10	33,3	33,3	33,3
	Mejora Infraestructura	3	10,0	10,0	43,3
	Ampliación del local	5	16,7	16,7	60,0
	Pago de deudas	3	10,0	10,0	70,0
	No Aplica	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 19

¿En que fue invertido el crédito solicitado?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación realizada, se destaca que los emprendedores establecieron su “capital de trabajo” (33,3%), “ampliación del local” (16,7%), “pago de deuda” y “mejora infraestructura” 10,0%, respectivamente.

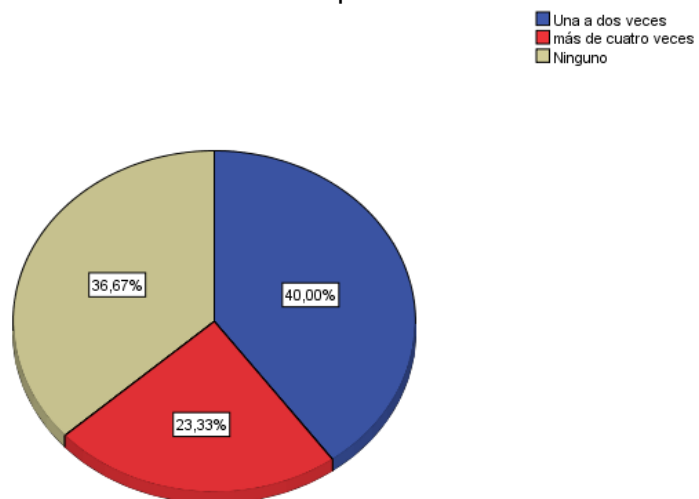
TABLA 20

		Número de veces al año que solicitaron crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Una a dos veces	12	40,0	40,0	40,0
	más de cuatro veces	7	23,3	23,3	63,3
	Ninguno	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 20

Número de veces al año que solicitaron crédito



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según en la investigación, al año solicitan: de “una a dos veces” (40,0%), “más de cuatro veces” (23,3%) y “ninguno” (36,7%).

D: DE LA CAPACITACIÓN

TABLA 21

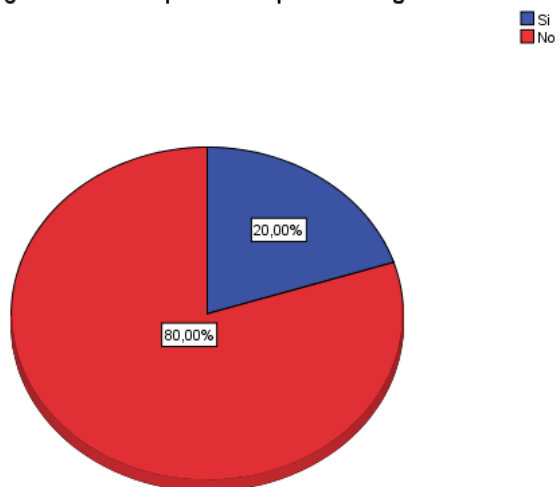
¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	20,0	20,0	20,0
	No	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 21

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Los empresarios indican que “No” recibieron capacitación (80,0%). Aquellos que indican que “Si”, 20,0%.

TABLA 22

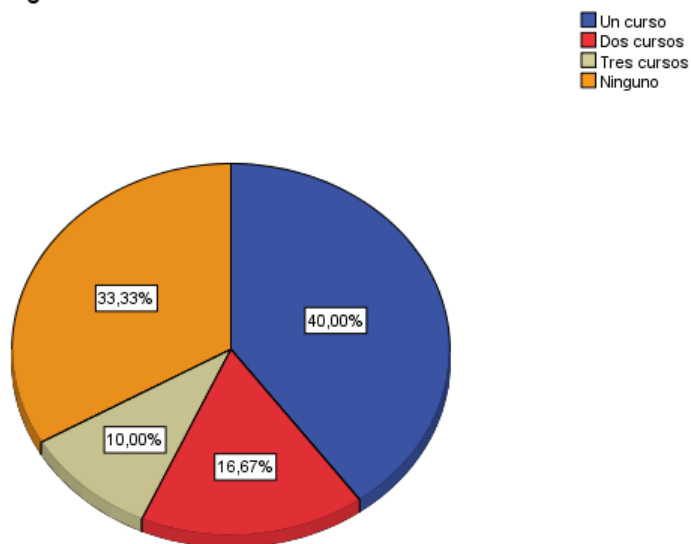
¿Cuántos cursos ha realizado en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Un curso	12	40,0	40,0	40,0
	Dos cursos	5	16,7	16,7	56,7
	Tres cursos	3	10,0	10,0	66,7
	Ninguno	10	33,3	33,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 22

¿Cuántos cursos ha realizado en los últimos dos años?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación se recogió que realizaron los microempresarios: “un curso” (40,0%), “dos cursos” (16,7%), “tres cursos” (10,0%), y “ninguno” (33,3%), durante los dos últimos años.

TABLA 23

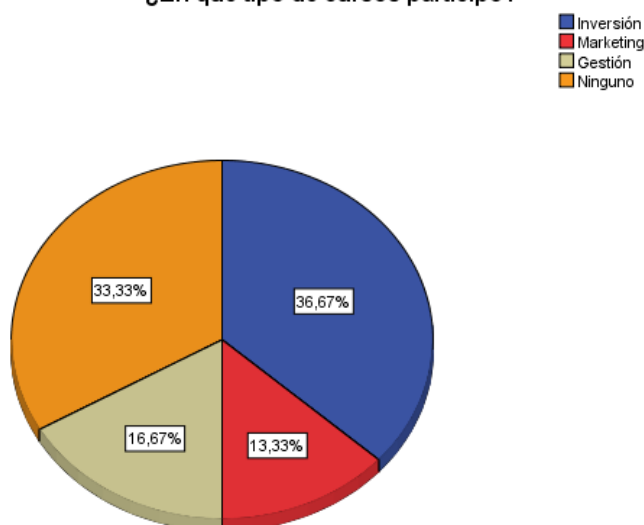
¿En qué tipo de cursos participó?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión	11	36,7	36,7	36,7
	Marketing	4	13,3	13,3	50,0
	Gestión	5	16,7	16,7	66,7
	Ninguno	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 23

¿En qué tipo de cursos participó?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: En la investigación recoge que los temas fueron: “Inversión” (36,7%), “Gestión” (16,7%), “Marketing” (13,3%) y “ninguno” (33,3%).

TABLA 24

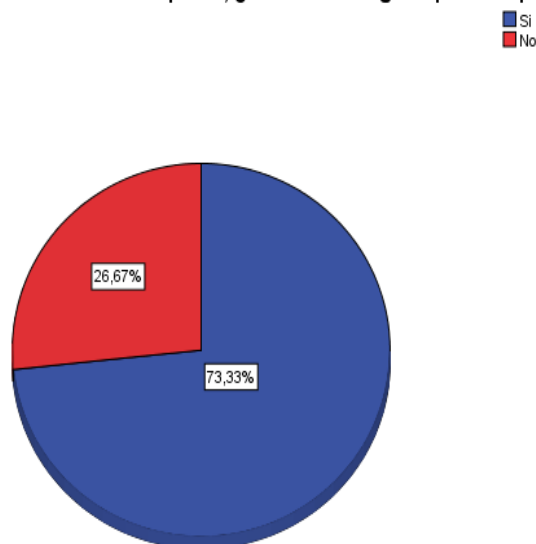
El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	22	73,3	73,3	73,3
	No	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 24

El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: De la investigación se recoge que los trabajadores “Sí” recibieron capacitación (73,3%). “No” recibieron (26,7%).

TABLA 25

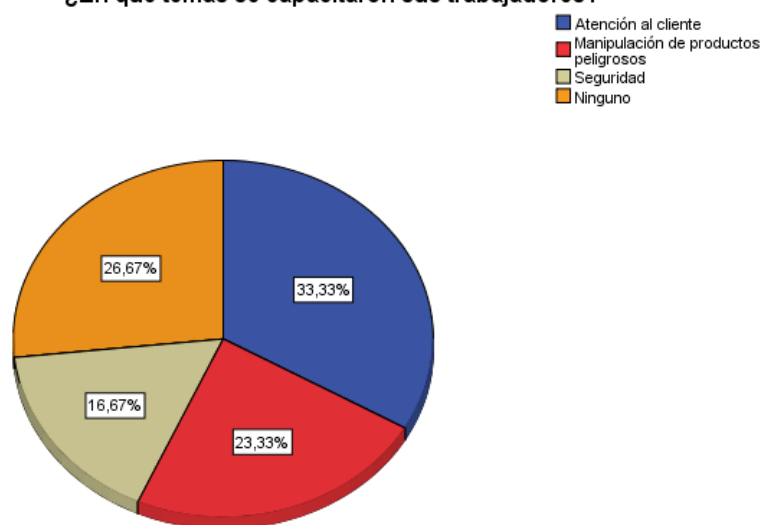
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Atención al cliente	10	33,3	33,3	33,3
Manipulación de productos peligrosos	7	23,3	23,3	56,7
Seguridad	5	16,7	16,7	73,3
Ninguno	8	26,7	26,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 25

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN: Según la investigación a las mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos, los temas fueron: “atención al cliente” (33,3%), “manipulación de productos peligrosos” (23,3%), “seguridad” (16,7%), y “ninguno” 26,7%.

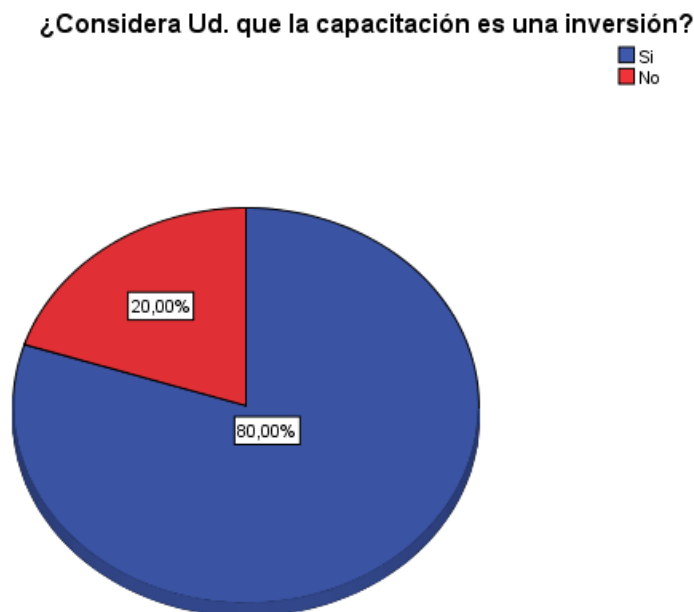
TABLA 26

¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	80,0	80,0	80,0
	No	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 26



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, los emprendedores indican que “Si” (80,0%) y los que indican que “No” (20,0%), en su momento no pensaron que sea importante para el sector comercial ferretero.

TABLA 27

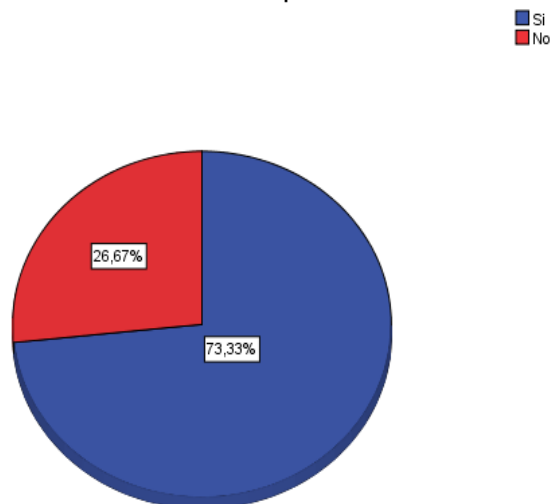
¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	22	73,3	73,3	73,3
	No	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 27

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



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: Según la investigación, los empresarios indican que “Si” (73,3%) y “No” un 26,7%.

E: DE LA RENTABILIDAD

TABLA 28

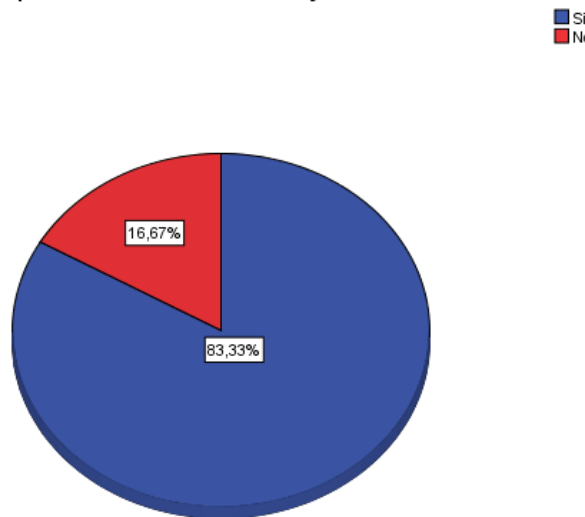
¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	25	83,3	83,3	83,3
	No	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 28

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



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: Según la información que recogió de la encuesta realizada a las mypes, los emprendedores indica que “Si” (83,3%) y “No” (16,7%).

TABLA 29

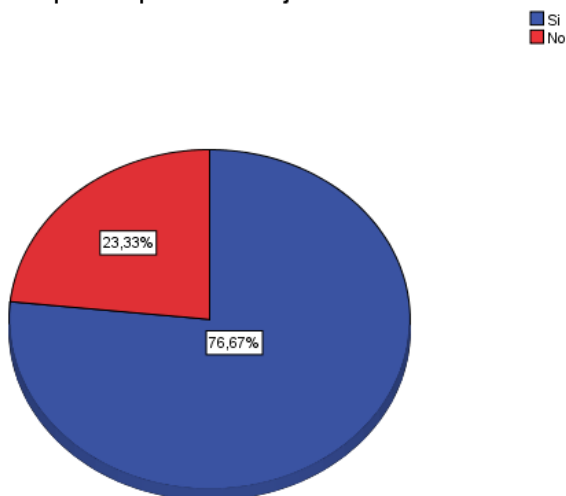
¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	23	76,7	76,7	76,7
	No	7	23,3	23,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 29

¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: Los microempresarios encuestados indican que “Si” (76,7%) y un “No” (23,3%).

TABLA 30

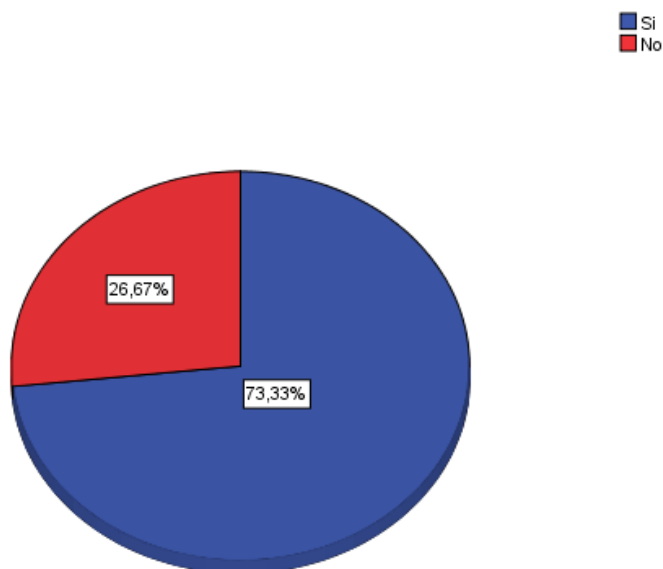
¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	22	73,3	73,3	73,3
	No	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.

GRAFICO 30

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



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: Según la información recogida, las mypes encuestadas indican que “Si” (73,3%) y “No” (26,7%).

4.2 Análisis de los resultados

Luego del trabajo de investigación de campo, tabulación y proceso de graficar e interpretación de resultados, procederemos a analizar estos resultados relacionándolos con nuestro marco teórico, objetivos, e hipótesis.

A: DATOS GENERALES

¿Edad del emprendedor?.- Los emprendedores en su mayoría están en el rango de 30 a 44 años de edad (60,0%). Seguidamente el rango de 45 a 64 años, están representados por 33,3%.

¿Sexo del emprendedor?.- Los resultados revelan que el 70,0% de los encuestados son del género masculino; 30,0% femenino.

Respecto al *¿Grado de instrucción del emprendedor?.*- Del total de personas encuestadas, el 46,7% tiene nivel secundaria, 23,3% instrucción universitaria, 20,0% instrucción técnica y un 10,0% nivel primaria. Este resultado corresponde a la apertura que brinda el sector por ser no especializado y de participación abierta.

En la pregunta *¿Profesión u ocupación del emprendedor?.*- En la investigación, destaca “otras especialidades” con 56,7 %, “Técnico” 20,0%, “Administrador” 13,3% e “Ingeniero” con 10,0 %.

¿Cómo define al cargo directriz que desempeña en la mype?.- Según la investigación, los emprendedores de este sector nombran al cargo directriz del negocio como: “Dueño” (46,7%), “administrador” (36,7%), y “Gerente” (16,7%).

B: DE LA EMPRESA

¿Su empresa se encuentra formalizada?.- Del total de las mypes encuestadas, 70% se encuentran formalizadas y un 30,0% con trámites inconcluso. En nuestra opinión, este es el resultado de una autoridad débil respecto a fiscalización cuya inacción da la oportunidad a que aparezca la informalidad. La formalización no solo es tributaria, sino también es laboral, municipal, defensa civil y legal.

En cuanto a *¿Cómo está constituida su empresa?.-* Según la investigación, el 63,3% de las mypes del sector están constituidas como persona jurídica y el 36,7% como persona natural.

Respecto *¿A qué régimen tributario esta afecta la mype?.-* Se halló en las encuestas que en el Régimen General (63,3%), Régimen Especial (30,0%) y en el RUS 6,7%.

¿Qué beneficios identifica de la formalización?.- De la investigación los microempresarios precisan: “Acceso a crédito bancario” (46,7%), “contrato con empresas grandes” (36,7%); “posicionarse en el mercado” (13,3%) y “credibilidad” (3,3%). Este resultado es coherente con el ramo de negocio, donde el flujo de capital es alto.

Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?.- Un hallazgo de la investigación es el 36,7% de mypes son nuevas en el sector “de 1 a 2 años”; 40,0% “de 3 a 5 años”; y “de 6 a más años” representan el 23,3%. Este resultado se da porque el sector atrae a nuevos inversionistas, atraídos por microempresarios jóvenes y sin que se requiera mayor especialidad, para atender diversos sector como de la producción, minería, forestal, entre otras.

En la pregunta *¿Cuántos trabajadores cuenta su empresa?.*- En la investigación se recoge que las empresas de este sector comercial tienen “de 1 a 4 trabajadores” (63,3%), “de 5 a 9 trabajadores” (23,3%) y de “10 años a más trabajadores” (13,3%).

Respecto a su conformación de *Capital de trabajo ¿Propio o terceros?* En la investigación, los emprendedores indican que por la magnitud de la inversión, su capital de trabajo es mixto (36,7%); capital financiado (33,3%) y “solo propio” (30,0%).

C: DE FINANCIAMIENTO

Respecto a *¿Cuál es el tipo de financiamiento?.*- Según la investigación, los emprendedores indican que cuando recurren a solicitar capital prefieren el tipo de entidad: “Financiera” (33,3%), “Bancario” (30,0%), “Prestamista” (20,0%).

¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?.- De acuerdo a la investigación, los empresarios indican que “Bancos” (36,7%), “Cajas Rurales” (20,0%), “Cooperativas” (10,0%) y “prestamistas” (16,7%). Existe una preocupación en el sentido que pese a la

variada oferta que se brinda para acceder a un crédito, aún existan interesados en solicitar dinero en el mercado informal. Se sabe que las tasas de interés son muy altas y la gestión es muy insegura pero la facilidad del desembolso es rápida y sin mayores requisitos.

Algunos empresarios indican que la razón es por encontrarse con historial crediticio dudoso.

¿Qué tasa de interés mensual pagó?.- De acuerdo a la investigación, los emprendedores indican que “hasta 2.0%” (33,3%), “hasta 2.5%” (26,7%), “hasta 1.5%” (23,3%) y no precisa un 16,7%. Justamente el sector que no precisa es porque accede al crédito otorgado por prestamistas.

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.- Según la investigación, los emprendedores en su mayoría indican que “Si” (60,0%). “No” representa el 40,0%.

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.- Según la investigación los encuestados indican que “hasta 20,000” (43,3%), “hasta S/. 50,000” (20,0%), y “hasta S/.100000” (6,7%), de crédito otorgado. También un 30.0% de los encuestados no aplica/precisa.

¿Cuál es el Plazo de pago del crédito?

Los emprendedores del sector comercial indican que prefieren el “corto plazo” (33,3%), mediano plazo” (23,3%), y “largo plazo” (13,3%), todos ellos enfocados en el manejo del pago de intereses.

¿En que fue invertido el crédito solicitado.- Según la investigación realizada, se destaca que los emprendedores establecieron su “capital de trabajo” (33,3%), “ampliación

del local” (16,7%), “pago de deuda” y “mejora infraestructura” 10,0%, respectivamente.

¿Número de veces al año que solicitaron crédito.- Según en la investigación, al año solicitan: de “una a dos veces” (40,0%), “más de cuatro veces” (23,3%) y “ninguno” (36,7%).

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?.- Los empresarios indican que “No” recibieron capacitación (80,0%). Aquellos que indican que “Si”, representan el 20,0%.

¿Cuántos cursos ha realizado en los últimos dos años?.- Según la investigación se recogió que los microempresarios realizaron: “un curso” (40,0%), “dos cursos” (16,7%), “tres cursos” (10,0%), y “ninguno” (33,3%), durante los dos últimos años.

¿En qué tipo de cursos participó?.- La investigación recoge que los temas fueron: “Inversión” (36,7%), “Gestión” (16,7%), “Marketing” (13,3%) y “ninguno” (33,3%).

El personal de su empresa, *¿ha recibido algún tipo de capacitación?.-* De la investigación se recoge que los trabajadores “Sí” recibieron capacitación (73,3%). “No” recibieron (26,7%).

Asimismo *¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.-* La investigación recoge que las mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos, capacitaron en temas como: “atención al cliente” (33,3%), “manipulación de productos peligrosos” (23,3%), “seguridad” (16,7%), y “ninguno” 26,7%.

¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.- Según la investigación, los emprendedores indican que “Si” (80,0%) y los que indican que “No” (20,0%).

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

Según la investigación, los empresarios indican que “Si” (73,3%) y “No” un 26,7%. Este resultado revela que es aún una debilidad la percepción de la capacitación para el personal.

¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.- Según

la información que se recogió los emprendedores indica que “Si” (83,3%) mejoró su rentabilidad. “No” representa 16,7% y aducen que se presentaron otros factores en sus negocios.

¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.- Los

microempresarios encuestados indicaron que “Si” (76,7%). “No” representa el 23,3%.

¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos

años?.- Según la información recogida, las mypes encuestadas indican que “Si” ha mejorado 73,3% y “No” mejoró 26,7%.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Al concluir la investigación, podemos determinar que las mypes del sector comercial ferretero evidencian un sector dinámico y con gran apertura a indistintos inversionistas sin distinción de edad y preparación profesional previa, sino el de tener una visión y muy seguros de lo que quieren lograr.

Las principales conclusiones son:

- Son constituidas y dirigidas por emprendedores en el rango de edad de “joven-adulto” (de 30 a 44 años”) y “adulto” (45 a 64 años) representando el 60,0% y 33,3%, respectivamente; predomina el sexo masculino (70,0%) y respecto a nivel de instrucción el 46,7% tiene nivel secundaria y denominan como “dueño” (46,7%) al cargo directriz.
- La formalización de las mypes alcanza solo al 70%; por tal motivo, se tiene la premisa que esto representa una apertura a la informalidad y esto se origina por falta de presión de las autoridades, porque en opinión de los microempresarios el trámite es un asunto no prioritario.

- Se concluye también, que el sector está compuesto por microempresas jóvenes. El 36.7% está en el rubro menor a tres años y 40,0% no mayor a seis años. También nos permite concluir que por el flujo de movimiento comercial, es decir la gran demanda, el rubro atrae a muchos inversionistas o interesados en “mover” su capital a través de estos negocios.
- Las empresas cuentan con capital “mixto” (capital propio + financiado) para mantener sus actividades comerciales (36,7%). Pero también un sector (33,3%) acude a financiamiento; siendo las entidades financieras (33,3%) consideradas la primera opción.
- Un importante hallazgo de la investigación fue encontrar a microempresarios que acuden al mercado informal del dinero para solicitar préstamos; que como es sabido las tasas son más altas pero que también el desembolso es más rápido, pudiendo representar problemas de seguridad. Los microempresarios indican que deben acudir a esta forma de obtener dinero debido a problemas de historial crediticio.
- Los microempresarios prefieren cancelar sus préstamos en el corto plazo con la finalidad de evitar mayores intereses.

- Asimismo, los destinos principales de los recursos obtenidos son: “Capital de trabajo” (33,3%), “Ampliación de local” (16,7%), “pago de deudas” (10,0%) y “mejorar infraestructura” (10,0%).
- La mayoría de los emprendedores, no tuvieron capacitación específica respecto a los préstamos otorgados (80,0%). Asimismo, por iniciativa si gestionaron en capacitarse en “al menos un curso” (40,0%) en los dos últimos años. La razón indican, es que no pueden abandonar sus negocios.
- Los emprendedores si capacitaron a su personal (73,3%), siendo los principales temas “Atención al cliente” (33,3%) y “Manipulación de productos peligrosos” (23,3%).
- En general, si obtuvieron rentabilidad en los últimos dos años (73,3%), indicando que el financiamiento y la capacitación tienen un impacto positivo en la rentabilidad del negocio.

5.2 Recomendaciones

Son las siguientes:

- Capacitación: Los emprendedores del rubro Ferretero, deben crear un tiempo para recibir capacitación. Si bien existe una disposición a dirigir el negocio cuidadosamente, esto no funciona si hay que tomar decisiones acertadas. Entre los temas que destacan están:
 - Financiamiento
 - Recursos Humanos
 - Marketing
 - Seguridad
 - Medio ambiente

- Se sugiere que las mypes del sector elaboren un Plan Estratégico, a fin de garantizar el éxito del negocio en los próximos cinco años y en donde se contenga la aplicación de una gestión de calidad que estandarice procesos y se reduzcan las mermas.

- Los temas de cuidado del medio ambiente revisten mucha importancia. En tal sentido, las mypes del rubro deben tener un plan de segregación de residuos tóxicos y plan de seguridad, revisado semestralmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referencias Bibliográficas

ALARCON, Reynaldo 1991 Métodos y diseños de investigación del comportamiento. Fondo Editorial Universidad Peruana Cayetano Heredia.

BANCO MUNDIAL (2005). Mexico's Challenge of Knowledge - based Competitiveness: Toward a second-Generation NAFTA Agenda: Informe num. 29920.

CALERO, M. (1999) Técnicas de Estudio e Investigación, 1ª edición, Editorial San Marcos, Lima – Perú, pp. 245, p. 96.

CASTELLANOS, JOSÉ RAMÓN Y CASTELLANOS, CARLOS (2010). Formación y Desarrollo del Capital Humano en las empresas. Consultado noviembre 2011 en <http://www.gestiopolis.com/organizacion>. **Trabajo de consulta en línea.**

COWELL, D (1991) Mercadeo de Servicios. Editorial Legis. Serie Empresarial. Bogotá.

DAVIS, K. Y NEWTON, J. (1991) Comportamiento Humano en el Trabajo. Comportamiento Organizacional.

DAVIS K. NEWTON J. (1999) Comportamiento Humano en el Trabajo. Editorial Mac Graw – Hill Interamericana S.A. México

DENIS, AURELIO. LIVAS, JUAN ALONSO Y LÓPEZ, JOSÉ (2008). La competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa del sector agrícola exportador

del estado de Colima, México. *Hitos de Ciencia Económico Administrativa*. No. 38. Enero - abril, pp. 2.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. MÉXICO. 2009 HERNÁNDEZ, M. ET. AL (2009). *Análisis de la industria manufacturera en el estado de Hidalgo* (1ª edición). Consorcio de Universidades Mexicanas.

HERNÁNDEZ, R. et. al (2006) *Metodología de la Investigación Científica*, 4ª edición, Edit. Mc Graw Hill, México, pp. 850, p. 20

KREITNER, R. (1997) *Comportamiento de las Organizaciones*, Tercera Edición, Editorial Mac Graw Hill, México, pp. 250, p. 87.

ME, BANCO MUNDIAL, WASHINGTON, D.C.: Autor. Castañón, Rosario (2005). *La Política Industrial como eje conductor de la competitividad en las Pyme*. Fondo de Cultura Económica. México.

SAAVEDRA. MARÍA LUISA (2010). *Hacia una propuesta metodológica para la determinación de la competitividad en la Pyme*. XII Asamblea General de ALAFEC. Lima, Perú.

SÁNCHEZ J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf> (02. Ene.2014)

SENCE - Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (2006). Recuperado de <http://www.sence.cl>. **Trabajo de consulta en línea.**

SIFUENTES A. A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro boticas, del distrito de Iquitos, período 2009 – 2010*. (Tesis de pregrado en

Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

SCHNETTLER (2002), Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile. Recuperado de http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext. **Trabajo de consulta en línea.**

TACAS M. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

VELA L. (2007), Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-eru2.shtml>.

Trabajo de consulta en línea.

VILLAFUERTE C. (2002), El contexto del desarrollo de las PYMES. Extraído el 13 de Julio, 2014. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>. **Trabajo de consulta en línea.**

VILLARÁN F. (1998), Riqueza Popular, Pasión y gloria de la Pequeña *Empresa*, PYMES y el sector comercio. Recuperado de: <http://www.fundes.org/?art=1510>. **Trabajo de consulta en línea.**

ZEVALLOS E.E. (2010), Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) ante el Tratado de Libre Comercio-TLC, Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 17 N.º 33 (pp.127-132). Universidad Mayor de San Marcos, Lima, Perú

ANEXOS

Tabla 31 Matriz

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA MEDICIÓN
<p>¿Cómo ha incidido el financiamiento, capacitación y competitividad en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p> <p>¿Cómo ha sido el financiamiento (crédito) de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p> <p>¿Cómo ha sido la capacitación en las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p> <p>¿Cómo es la percepción de la competitividad en las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p> <p>¿Cómo es la percepción de rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p>	<p>GENERAL</p> <p>Determinar la incidencia del financiamiento, capacitación y competitividad en la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir los aspectos del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>Describir los aspectos de capacitación en las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>Describir la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>Describir la percepción de la Competitividad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p>	<p>El financiamiento, la capacitación y la competitividad están relacionados con la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>H1: existe relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016.</p> <p>H2: existe relación entre la capacitación y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p>	<p>INDEPENDIENTE "X"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Capacitación • Competitividad 	<p>Recibió crédito</p> <p>Institución donde recibió</p> <p>Inversión en infraestructura</p> <p>Inversión en activos fijos</p> <p>Recibió capacitación</p> <p>Cursos de capacitación</p> <p>Capacitación permanente</p> <p>Es competitivo su negocio</p> <p>-factores de competitividad</p>	<p>Si</p> <p>No</p>

<p>¿Cómo es la relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p> <p>¿Cómo es la relación entre la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016?</p>	<p>Determinar si existe relación entre el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p> <p>Determinar si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de la Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p>	<p>H3: existe relación entre percepción de competitividad y la rentabilidad de las Mypes del sector comercial ferretero del distrito de Iquitos 2016</p>	<p>DEPENDIENTE “Y”</p> <p>Percepción de la Rentabilidad</p>	<p>Percibe que se ha incrementado la rentabilidad</p>	
--	---	--	---	---	--

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTO	DIMENSION	INDICADORES	Índices
Calidad del servicio	Consolidando una corriente heurística cuyo núcleo principal es la idea de que la calidad existe únicamente en la mente del cliente y cuyo juicio constituye el elemento crítico (Bailey 1992). La calidad es lo que los clientes perciben que es, ellos son quienes advierten y determinan si un servicio es o no de calidad (Parasuraman et al., 1988).	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño arquitectónico - Variedad de servicio - Idoneidad en el trato del personal - Vivencias emocionales 	<ul style="list-style-type: none"> - Iluminación del local - Distribución de ambientes - Apariencia del local - Facilidad del transporte - Confort - Limpieza - Rapidez en la atención - Trabajadores corteses y amistosos - Trato en todo momento - Belleza paisajística - Profesionalidad del personal - Lugares de recreación <p>DEPENDIENTE “Y”</p> <p>Nivel de Satisfacción del Cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Peor de lo que esperaba - Igual de lo que esperaba - Mejor de lo que esperaba

7.1 Cronograma

En la Tabla 32 se detalla el desarrollo de las actividades de realización del informe final de investigación.

Tabla 32

CRONOGRAMA DE AVANCE	2016																2017																		
	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL										
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4							
Se recibió asesoramiento del docente para la realización del proyecto de investigación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Identificación de las variables.			X	X																															
Determinación del sector y rubro a estudiar.			X	X																															
Título del proyecto de investigación.			X	X																															
Elaboración de Planteamiento de la investigación.				X	X																														
Elaboración del Marco Teórico y conceptual.					X	X																													
Elaboración de Metodología de la investigación.							X	X																											
Presentación de Proyectos de Investigación.								X	X	X																									
Elaboración de Encuestas, tabulación, gráficos.										X	X	X	X																						
Discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.											X	X	X	X																					
Revisión de referencias bibliográficas, APA.													X	X	X																				
Presentación del informe final de investigación.															X	X	X	X	X																
Revisión turnitin.																	X	X	X	X	X	X													
Elaboración de artículo científico y diapositivas.																							X	X	X										
Prebanca y sustentación del informe final.																															X				

7.2 Presupuesto General

En la Tabla 33 se presenta el presupuesto general para la realización del presente informe final de investigación. La inversión asciende a S/.6,738.00

Tabla 33

Item	Concepto	Unidad Medida	Cantidad	V Unitario S/.	C. Total S/.
1	Asesoramiento	Sesiones	10	200	2000
2	Adquisición de documentos y libros	Und	4	30	120
3	Adquisición de copias	Juegos	200	0.05	10
4	Redes / Celular.	Und	3	30	90
5	Impresiones varias	Und	5	60	300
6	Anillados	Und	5	8	40
7	Transportes	Und	16	3	48
8	Alimentación	Und	22	10	220
9	Empastado de tesis	Und	2	180	360
10	Curso de Titulación	Und	1	1650	1650
11	Trámites de Titulación	Und	1	1200	1200
12	Gastos diversos	Und	1	700	700
				Total S/.	<u>6738</u>