



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
DE CHIMBOTE

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

TITULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO AGROQUIMICOS DEL DISTRITO
DE SULLANA, AÑO 2016

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

BACH: ANA YESSSENIA ZALDIVAR ROJAS

ASESOR:

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS

SULLANA – PERÚ

2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
DE CHIMBOTE

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

TITULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO AGROQUIMICOS DEL DISTRITO
DE SULLANA, AÑO 2016

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

BACH: ANA YESSENIA ZALDIVAR ROJAS

ASESOR:

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS

SULLANA – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS
PRESIDENTE

Mgtr. VÍCTOR HELIO PATIÑO NIÑO
SECRETARIO

Lic. Adm. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA
MIEMBRO

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS
ASESOR

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. VICTOR HUGO VILELA VARGAS

PRESIDENTE

Mgtr. VICTOR HELIO PATIÑO NIÑO

SECRETARIO

Lic. Adm. MARITZA Z. CHUMACERO ANCAJIMA

MIEMBRO

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS.

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su infinita bondad y amor, darme salud permitiéndome llegar hasta este punto y poder lograr mis objetivos, además. A las empresas por facilitarme la información necesaria para el desarrollo del proyecto de investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general: Describir las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016. El diseño de la investigación es de tipo – descriptivo, Nivel - cuantitativo, Diseño No Experimental y de Corte Transversal, para su desarrollo se tomó una población para ambas variables de 13 gerentes o dueños, siendo la muestra por conveniencia es decir 13 personas , aplicando la técnica de la encuesta, el instrumento del cuestionario con 18 preguntas. Siendo los resultados en el caso del financiamiento, se determinó que las principales fuentes de financiamiento son las Cajas Municipales y Cajas Rurales, proveedores, leasing, y el sistema bancario y este financiamiento es destinado prioritariamente en la compra de insumos, materia prima, capital de trabajo, Así mismo respecto a la capacitación se ha determinado técnicas de capacitación que permiten el desarrollo de las personas, inducción en el puesto, desarrollo de habilidades y el impacto de observa en el mejoramiento de producto, formación del personal en sus competencias para el desarrollo del puesto.

Palabras claves: financiamiento, capacitación y MYPES.

ABSTRACT

The objective of this research was: To describe the characteristics of the financing and training of the MYPES of the Agrochemical Sector of the District of Sullana, Year 2016. The research design is of a descriptive, quantitative, Non-Experimental and Cross-Cut Design, a population for both variables of 13 managers or owners was taken for its development, being the sample for convenience that is to say 13 people, applying the technique of the survey, the instrument of the questionnaire with 18 questions. As the results of the financing, it was determined that the main sources of financing are the Municipal and Rural Banks, suppliers, leasing, and the banking system and this financing is earmarked primarily for the purchase of inputs, raw material, capital of work,. Likewise with regard to training has been determined training techniques that allow the development of people, induction in the post, skills development and the impact of observing in the improvement of product, training of staff in their skills for the development of the post .

Key words: financing, training and MYPES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRAFICAS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. Revisión de literatura	13
2.1 Antecedentes	13
2.2 Bases teóricas de la investigación	33
2.2.1 Agroquímicos.....	33
2.2.2 Micro y pequeña Empresa.....	36
2.2.3 Financiamiento.....	40
2.2.4 Capacitación.....	49
III. Metodología	57
3.1 Diseño de la investigación	57
3.2 Población y muestra	58
3.2.1 La Población.	58
3.2.2 La Muestra.	58
3.3.- Matriz de Operacionalización.....	60
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
3.4.1 Técnicas:	62
3.4.2 instrumentos de recolección de datos.....	62
3.5 Plan de análisis.....	63
3.6 Matriz de consistencia.....	64
3.7 Principios éticos	65

IV. Resultados	66
4.2 Análisis de resultados.	84
V. Conclusiones:.....	88
Referencias Bibliográficas.....	89
ANEXOS.....	97
Anexo N°1: La encuesta.....	98
Anexo N°2: Datos de los Propietarios o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas	103
Anexo N°3 formatos para validación del cuestionario.....	105

INDICE DE TABLA

TABLA 1 ¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?.....	66
TABLA 2 ¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo.....	67
TABLA 3 ¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?.....	68
TABLA 4 ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?.....	69
TABLA 5 ¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran.....	70
TABLA 6 ¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?.....	71
TABLA 7 ¿Tiempo del crédito?.....	72
TABLA 8 ¿Destino del crédito otorgado?.....	73
TABLA 9 ¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?.....	74
TABLA 10 ¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?.....	75
TABLA 11 Cuando ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las.....	76
TABLA 12 ¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar.....	77
TABLA 13 ¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?.....	78
TABLA 14 ¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?.....	79
TABLA 15 ¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr	80
TABLA 16 ¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación	81
TABLA 17 Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera.....	82
TABLA 18 ¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar.....	83

INDICE DE GRAFICA

GRAFICO 1 ¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?.....	66
GRAFICO 2 ¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo.....	67
GRAFICO 3 ¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?.....	68
GRAFICO 4 ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?.....	69
GRAFICO 5 ¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran.....	70
GRAFICO 6 ¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?.....	71
GRAFICO 7 ¿Tiempo del crédito?.....	72
GRAFICO 8 ¿Destino del crédito otorgado?.....	73
GRAFICO 9 ¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?.....	74
GRAFICO 10 ¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?.....	75
GRAFICO 11 Cuando ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en la.....	76
GRAFICO 12 ¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar.....	77
GRAFICO 13 ¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?.....	78
GRAFICO 14 ¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?.....	79
GRAFICO 15 ¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr.....	80
GRAFICO 16 ¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación.....	81
GRAFICO 17 Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera.....	82
GRAFICO 18 ¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar.....	83

I. INTRODUCCIÓN

El trabajo de informe final de investigación titulado caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016 que a continuación presentamos, tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.

Así tenemos, que hoy en día las MYPE son generadoras de múltiples aportes tanto en el ámbito económico como social, a nivel internacional y nacional, las cuales son la principal fuente generadora de trabajo, contribuyen en gran porcentaje al PBI nacional, incentiva el espíritu emprendedor, entre otros aspectos fundamentales.

Es indiscutible la relevancia del micro y pequeña empresa, ya que contribuyen al desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, cuando un empresario MYPE crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. (Okpara & Wynn, 2011)

Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una

persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países. el índice promedio es de 9%. (Condori Boza & Escobar taipe, 2015).

Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios. Sin embargo, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, y con muchos obstáculos que limitan su supervivencia en el mercado. Es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno y prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la micro y pequeña empresa (Okpara & Wynn, 2011)

Es necesario recalcar además que la micro y pequeña empresa es un ente reconocido a nivel mundial por su activa participación en la generación de empleo a costos menores de inversión, como por ejemplo el uso intensivo de mano de obra, es adaptable a diversos medios geográficos, su organización incipiente permite métodos de negociación directos como ágiles y por ultimo tenemos que cumple la función de generar fuentes de trabajo en muy diversas formas contribuyendo a elevar el nivel de ingresos de la población.

A pesar de su importancia este tipo de empresas no logran en su mayoría ser competitivas, más se destacan por contar con una administración no profesional, usualmente dirigida y operada por el propio dueño; actividad no intensiva en capital; es decir, con predominio de mano de obra; tecnología inadecuada, esto en gran parte por la escasa capacitación que se le brinda al recurso humano; y limitados recursos financieros, los cuales se financian en su mayoría por recursos de sus propietarios.

Estas características y su importancia como unidad de producción de bienes y servicios, y como fuente generadora de empleo, conducen a establecer políticas públicas que fomenten su desarrollo. Erradicar los obstáculos que enfrentan este tipo de empresas para crecer se vuelve un deber de las autoridades públicas y privadas con el objeto de apuntalar el desarrollo económico y financiero del país.

Las Micro y pequeñas empresas son objeto, de manera creciente, de numerosas investigaciones y análisis tanto en países industrializados como en desarrollo. La progresiva importancia de las MYPES en el proceso de crecimiento económico de las naciones se debe, fundamentalmente, al empleo que generan en un contexto donde conviven dos situaciones: por un lado, una creciente demanda de empleo por parte de los jóvenes (de baja calificación) que cada año se integran a la población económicamente activa (PEA) y, por el otro, la imposibilidad del sector moderno de la economía de absorber esa creciente demanda. Todo ello en un escenario donde la

innovación y la mayor calificación laboral son variables clave para mantener la competitividad de las empresas. (Zevallos V., 2006)

Asimismo la MYPE se ha convertido en un potencial elemento dinamizador de la economía en la medida en que, genera empleo de mayor calidad, en cuanto a estabilidad e ingresos; utiliza mayor capital; cuenta con más infraestructura; tiene mayor potencial de integrarse en cadenas productivas, debido a su mayor stock de capital y uso de tecnología; y por lo tanto, su productividad relativa es más alta. (Zevallos V., 2006)

En el año 2000 se concentraron en Lima Metropolitana el 55.9% de los empleos aportados por la mediana empresa y el 53.7% de los empleos de la gran empresa, mientras que sólo el 27.1% de los empleos de la MYPE se centralizaban en Lima. Esto quiere decir que las MYPE tienen una presencia descentralizada en todas las regiones de país y explican la mayoría del empleo regional. (Machacuay R. & Mifflin, 2001)

Las MYPE producen una parte importante de la riqueza: Existen diversas estimaciones respecto a la participación en la producción nacional de las empresas de menor escala. Según algunas estimaciones 9 las pequeñas y microempresas generan el 43% y 42% del PBI respectivamente. Otras estimaciones 10 tomando en cuenta las cifras de ventas señalan que las pequeñas y microempresas representan el 30.7% de las ventas totales y considerando a la mediana empresa esta cifra se eleva 43.4% de las ventas totales. La productividad de las MYPE es limitada y generan empleo de baja calidad: Sin embargo

Si las pequeñas y microempresas generan el 84.2% de los empleos y producen el 42-43% de la producción nacional, ello quiere decir que los trabajadores de las grandes y medianas empresas (15.8%) son casi 7 veces más productivos que los trabajadores de las MYPE. Ello se explicaría por los bajos niveles de productividad y capitalización de las MYPE. Adicionalmente las condiciones de trabajo que se generan son en general de muy mala calidad, existiendo gran cantidad de trabajo familiar no remunerado. (Machacuay R. & Mifflin, 2001)

En Financiamiento, la MYPE peruana tiene limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando quiere acceder a una línea de financiamiento. Tasas de 35-40% asumidas por muchas MYPES en el país hacen no competitivo su producto en el mercado internacional. (Choy Zevallos, 2010)

Estas no tienen capital, no porque no haya dinero sino por una serie de razones, tales como la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente por la falta de garantías, la falta de una cultura crediticia, entre otros aspectos que repercuten negativamente en las MYPE, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo. La gran mayoría de micro y pequeños empresarios se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles para obtener créditos. Pero no son las únicas razones por la cual las MYPE no tienen acceso al financiamiento; también influye la informalidad de las mismas, lo cual se debe a los altos costos de formalización, demasiados trámites, impuestos altos, etc. Es así que hoy en día se observa

constantemente este inconveniente, al haber empresas que no son legalmente formales conlleva a que el acceso al financiamiento sea mucho más difícil. (colchado, 2013).

Así mismo tenemos que el Financiamiento es una variable de gran importancia para el desarrollo de las MYPE, por ende para que el crecimiento de las micro y pequeñas empresas sea continuo es necesario que tengan acceso fácil y rápido a los créditos que oferta el sistema financiero, ya que por sí solas no podrían hacer inversiones grandes.

La mayor parte de los créditos disponibles en plaza no se adecuan a sus necesidades de las Microempresas, ya que normalmente los plazos de devolución que se ofrecen son demasiado cortos, prácticamente no existen períodos de gracia y los que hay son breves, las tasas de interés son elevadas y las garantías exigidas no guardan relación con las posibilidades de los beneficiarios. (Baltazar francisco, 2014)

En cuanto a la capacitación, esta se ha vuelto parte fundamental para la gestión de las MYPE, lo cual conlleva a la obtención de mejores resultados. Así tenemos que en el distrito de Sullana operan Microempresas que se han visto afectadas por la aparición de grandes empresas extranjeras comercializadoras de Agroquímicos, los cuales han hecho que disminuyan las ventas de las MYPE y en consecuencia, que la rentabilidad de poseer o querer abrir una sea poca.

Debido a la falta de capacitación, los dueños desconocen que los conocimientos pueden ser un factor definitorio que proporcione, a su vez, otros nuevos, y que su aplicabilidad puede proporcionar a los clientes experiencias de compra nuevas que les confieran identificación, fidelización y preferencia para la adquisición de sus

productos de primera necesidad. Muchas MYPES consideran que la capacitación empresarial no tiene nada que ofrecerles, que no se adapta a sus necesidades ni a su reducido tamaño.

Sin embargo, la capacitación constituye una fuente de conocimiento que determina un crecimiento idóneo para este tipo de empresas. En un entorno tan competitivo y cambiante como en el que vivimos actualmente, la capacitación se convierte en un factor indispensable de sobrevivencia. No obstante, muchas empresas todavía no tienen claro el concepto de capacitación, las características y las repercusiones que pueden tener en su rendimiento.

Por tanto, el propósito de este estudio es determinar las principales características de la capacitación en las MYPES dedicadas a la venta de productos agroquímicos, proporcionando conocimiento y contribuyendo a su permanencia, competitividad y desarrollo, considerando la predominancia de estas MYPE y su aporte a la economía del país.

En la guerra por el talento y el éxito organizacional, los recursos humanos son esenciales. Y en ese mundo la capacitación empresarial es clave; no obstante ello, el mapa de la enseñanza está cambiando, y hoy las organizaciones se orientan a influenciar directamente los comportamientos de sus empleados para garantizar el modelaje de aquellos que conduzcan con éxito sus estrategias (Vilchez Rao & Centurión Medina, 2016).

Con respecto al ambiente externo tiene que ver con los medios que utilizan para la buena administración del local los cuales son: aspecto político y legal este tiene como objetivo regular la parte administrativa como es la Licencia de Funcionamiento en sus distintas modalidades en la jurisdicción del Gobierno Local, para que de esta manera pueda funcionar sin problema alguno. Las MYPE dedicadas al rubro de Agroquímicos en la ciudad de Sullana cuenta con el permiso de funcionamiento otorgado por la municipalidad para poder brindar un servicio lícito. Además cuenta con RUC así la SUNAT puede cobrar sus impuestos. La licencia de funcionamiento que brinda el permiso de poder efectuar o seguir en marcha el negocio. Defensa civil pone estándares que les piden a cada empresa contar con el certificado respectivo lo que las MYPE del estudio lo poseen constituyendo una fortaleza, dado que cumplen con las normas de seguridad. Además reducen el riesgo de peligros propias de la actividad, dando un ambiente seguro a sus clientes y trabajadores. La Cámara de Comercio y Producción con sede en Sullana brinda información, asesoría y capacitación a las MYPE de la Región.

Por otro lado en el aspecto económico existen grandes actividades económicas, entre ellas: Zonas dedicadas a la actividad industrial, sobre todo actividades pesqueras, petroleras y derivados, y de cuatro valles desérticos; Chira, bajo y medio Piura, San Lorenzo y Alto Piura. Se caracteriza por presentar zonas de concentración de centros urbanos, hay presencia de una fuerte actividad comercial y de servicios. En los últimos años, la economía peruana ha crecido en su economía. El Producto Bruto Interno (PBI), creció entre el 2003 al 2012, a una tasa promedio anual del 6,5 %. En tanto, el PBI per cápita se ha duplicado en los últimos veinte años. Las empresas deben

implementar estrategias que atraigan más clientes y explorar nuevos sectores de mercado. El presidente del BCR, (Velarde, 2013) refirió que la demanda interna creció 7.6% en el primer semestre, tasa incluso superior a la del primer semestre de 2012.

Cambiar actitudes es difícil, porque choca principalmente con la resistencia que presenta el ser humano a modificar sus comportamientos, sobre todo porque están basados en sus valores personales; pero la capacitación es, sin duda, una gran arma en el cambio de actitudes porque, poco a poco, incide en la mentalidad de las personas, las desarrolla, les abre nuevos horizontes y les permite sentirse seguros y afrontar con firmeza el futuro. Si bien las microempresas han ido adaptándose a las coyunturas económicas y de mercado, han quedado colocadas en una situación que afecta a sus objetivos, su forma de funcionar, sus ventajas competitivas y las capacidades y recursos requeridos. (Vilchez Rao & Centurión Medina, 2016)

La agricultura hoy en día es fuente principal de ingresos de 2.3 millones de familias que representan el 34% de los hogares peruanos; genera aproximadamente el 7.6% del Producto Bruto Interno (PBI), teniendo un peso en la producción regional que oscila entre el 20% y el 50% (excluyendo Lima). En los últimos años la agricultura ha mostrado gran dinamismo, promovida por el desarrollo de la agro-exportación (la cual creció a un ritmo de 14.5% anual desde el año 2000). En el presente año, las ventas de productos agroquímicos en nuestro país ascenderían a 230 millones de dólares, lo que representaría un incremento de 5.0% en comparación a los 220 millones alcanzados el 2015. Este crecimiento responde al mayor uso de dichos productos en el sector agroexportador donde se realiza el mayor empleo de insumos de alta tecnología.

Además en el 2017, la venta de estos productos crecería 4.0% respecto a lo alcanzado este año. (Perú Opportunity Fund, 2011)

El sector comercial específicamente el de venta de agroquímicos en Perú viene siendo impulsada por el boom de la agro exportación, el 45% de las ventas de ese sector van dirigidas a la agricultura de exportación, la misma que atrae a más firmas de agroquímicos (firmas con alto grado de innovación tecnológica, que brindan capacitación y asesorías técnicas a sus clientes). En el país, operan nueve firmas extranjeras (Bayern, BASF y otras) y más de 15 nacionales. Por tipo de producto, sus ventas se concentran en insecticidas (37%), fungicidas (35%), herbicidas (20%) y reguladores de crecimiento (8%) (Cóndor , 2015).

En el distrito de Sullana, existen muchas MYPE dedicadas al sector comercio de agroquímicos, las cuales han incrementada su demanda en cuanto de los diferentes productos que ofrecen, pero lo que preocupa es que vienen haciendo su ingreso un sin número de empresas internacionales y de la capital con un plus adicional brindado a su clientela: capacitación y desarrollo de investigación con sus clientes, lo que los hace más atractivos para la demanda.

Así tenemos, que en el distrito de Sullana se encuentra el grueso de los negocios de agroquímicos. Actualmente el ingreso de nuevos competidores les viene generando pérdida de competitividad frente a las nuevas empresas que sí asesoran y ganan un posicionamiento mayor en el mercado, según en los últimos años sus rentabilidades se

están viendo disminuidas por el bajo nivel tecnológico que tiene su origen en la escasa capacitación.

Las MYPE luchan desde 1998, para conseguir las mejores carteras de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, venían creciendo a un ritmo acelerado casi del 35% anual con una utilidad aceptable, y con colocaciones superiores a los 116.9 millones, el crecimiento era sostenido acompañado de una considerable rentabilidad y eficiencia, los créditos de consumo, e4n el tiempo se han ido reduciendo y han tomado gran auge los crédito los comerciales (Vela, 2007)

Ante la problemática expuesta nos planteamos la siguiente interrogante de investigación: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro Agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016?. Para dar respuesta a la interrogante planteada nos planteamos el siguiente **objetivo general:** Describir las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016. Para poder conseguir el objetivo general, se plantean los siguientes **objetivos específicos:** a) Precisar las principales Fuentes de financiamiento de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016, b) Determinar la actividad económica del destino del crédito del financiamiento de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016, c) Precisar las técnicas de la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016, d) Determinar la importancia

del impacto positivo de la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.

La presente investigación se justifica a nivel Teórico porque contribuye a desarrollar conocimientos de las características de las variables financiamiento y Capacitación en el rubro agroquímicos, con lo cual permite llenar un vacío de conocimiento relacionado a la MYPE en estudio, coincidente con Galván. (2011).

Se justifica metodológicamente, porque se pone en práctica la utilización de técnicas y herramientas matemáticas para identificar y demostrar las características del financiamiento y capacitación en los centros comerciales de agroquímicos establecidos en el distrito de Sullana, Para esto las MYPE en estudio deben incluir un pilar fundamental que es capacitar a su personal y mantener en los niveles adecuados la solución ante un problema dentro de la organización y se dará una competencia eficaz, según Hernández, Fernández y Baptista, 2011.

En lo **personal** permite la ampliación del conocimiento de una situación real ya que nos involucramos a fondo en ello, ampliando no sólo nuestros conocimientos, sino desarrollar nuestras habilidades, generando actitudes positivas hacia la investigación; que a la larga nos servirá en nuestro desarrollo como profesionales ya formados.

En lo **científico**, sirve como antecedente para futuras investigaciones, aportando de esta manera en la formación de los futuros profesionales de (ULADECH), y otras instituciones generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a, buscar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su gusto e interés por la investigación. Además con los resultados obtenidos, se conocerá la importancia que tienen para los propietarios de las MYPE, rubro agroquímicos del distrito de Sullana, las variables capacitación y financiamiento.

De los resultados obtenidos surgen y se definen las características de la capacitación y el financiamiento, las cuales son variables de suma importancia para el desarrollo de toda empresa, además se plantean recomendaciones para próximos estudios. Se podrán generalizar los resultados hacia otros sectores, o rubros del entorno micro empresarial, en lo local, regional y nacional.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Barrera (2001) en su ponencia “**Situación y Desempeño de las PYME de Ecuador en el Mercado Internacional**” resume la situación actual de la pequeña industria donde destaca: Escaso nivel tecnológico, Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos, Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso, Mano de obra

sin calificación, Producción se orienta más al mercado interno, Incipiente penetración de PYME al mercado internacional, Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector, Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología, El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto. Concluyendo que las PYME en Ecuador poseen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos. Si el sector recibiera el suficiente apoyo de las instituciones oficiales y de las organizaciones de asistencia técnica internacional, tiene muchas condiciones para constituirse en el motor del desarrollo y tener mayor participación de producir para el mercado internacional.

Ramirez (2011) en su tesis de maestría en dirección de empresas para optar por el título de magister titulada: **Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas Pyme en La Plata y localidades vecinas”** realiza un análisis del real alcance de la demanda de préstamos bancarios (tanto laborales como de inversión), los requisitos necesarios para acceder a un crédito, así como también el conocimiento y transparencia de los programas públicos que fomenta el estado provincial para el desarrollo Pyme de la región. Esta investigación se fundamenta particularmente en argumentos teóricos y trabajos de campo realizado por medio de encuestas enviadas a las empresas y también con ayuda de modelos econométricos. Entre las principales conclusiones de esta investigación destaca: (i) Gran parte de los problemas de las pequeñas y medianas empresas radica en su administración, dado que en la mayoría de los casos se trata de empresas familiares que carecen de formalidad tanto en la organización como en el planeamiento y no poseen manuales de procedimiento ni políticas preestablecidas para la toma de decisiones. Es por ello que el manejo

financiero de la compañía muchas veces se vuelve determinante en la vida de las Pymes. (ii) El mercado bancario no funciona eficientemente debido a la existencia de información asimétrica. Esto es, los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos que los oferentes, lo que genera una brecha entre la demanda de fondos (empresas) y la oferta (entidades bancarias). (iii) Las Pyme presentan mayores dificultades que empresas grandes para acceder al crédito bancario. Con relación al costo de financiamiento, la realidad indica un importante diferencial de tasas según el tamaño de la empresa. Numerosas son las razones que conducen a este hecho, entre las que se destacan la dificultad en la evaluación adecuada del riesgo del proyecto, tanto por falta de información objetiva y poco conocimiento del negocio de las PYMES por parte de los bancos, así como dificultades de gestión administrativa de las mismas. Por otro lado, es de esperar que las PYME operen con menos bancos debido a la escasez de activos reales disponibles para utilizar como garantías con cada institución. (iii) El autofinanciamiento es la fuente de financiamiento más utilizada, en segundo lugar se ubica el financiamiento por proveedores, seguido por el financiamiento mediante las entidades bancarias y por último la utilización de sistemas no formales. Se puede observar que, la baja utilización del sistema financiero como medio de financiación de las empresas (en comparación con la autofinanciación y financiamiento por proveedores) se debe principalmente a los excesivos requisitos, a las altas tasas y a la burocracia que presentan la mayoría de los bancos a la hora del otorgamiento de créditos.

La Dirección de Estudios Económicos de Costa Rica (2011) en su investigación titulada: Comercialización de Agroquímicos en Costa Rica, se planteó como objetivo hacer un análisis del mercado de agroquímicos en Costa Rica, para identificar las posibles distorsiones que podrían estar obstaculizando la competencia en el mercado. Para ello realizó una encuesta virtual a 100 empresas del rubro. Entre sus principales conclusiones destaca la importancia de las estrategias de comercialización, entre las que destacan: Compras por volumen: Los pequeños y medianos productores no pueden comprar por volumen, no tienen beneficios en los precios, ni la capacidad para importar o producir sus propios agroquímicos; Política de crédito: El pequeño y mediano productor se ve obligado a comprar en una sola casa comercial, por aspectos de crédito, ya que de lo contrario no puede mantenerse en la actividad; Asesoría técnica de casa comercial: en la aplicación de agroquímicos, que influye en la decisión de compra; Intermediarios: La presencia de intermediación en la cadena de comercialización del producto incide de manera directa en el precio que finalmente paga el productor por los agroquímicos

Bárcena (2013) en su informe para la CEPAL “**Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de MYPE para el Cambio Estructural**” nos dice que los tres puntos que son especialmente relevantes para desarrollar las pymes en la región son: el acceso a financiamiento, las políticas de innovación y tecnología (en especial el acceso a las TIC) y el desarrollo de competencia y capital humano (capacitación). Bárcenas nos dice que las MYPE latinoamericanas pueden transformarse en agentes importantes del cambio estructural y del aumento de la productividad, pero se requiere de un cambio de enfoque en las políticas públicas”

hacia estas firmas, enfatiza que “las políticas públicas deben facilitar el desarrollo de las pymes y eliminar las barreras a las que se enfrentan, lo que permitiría cerrar las brechas con otras empresas, con el objetivo de que actúen como agentes del cambio estructural”.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Avolio, Meneses y Roca (2011) en un estudio denominado: **Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPE)**, se plantea como objetivo general identificar los factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las MYPE en el Perú. La investigación tiene un enfoque cualitativo, y fue realizada con una muestra de 11 empresas en Lima Metropolitana. Entre las conclusiones más importantes del estudio tenemos: (i) Los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPE, tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Las MYPE son, en su mayoría, de tipo familiar, lo que trae consigo que la persona que supla al dueño de esta, muchas veces, no cuente con una preparación y capacitación adecuada. (ii) Respecto a los aspectos financieros y contables, la adecuada administración financiera constituye uno de sus principales retos. La falta de preparación en estos aspectos, unida al nivel de informalidad de muchas de sus operaciones, genera que no cuenten con respaldo suficiente para sus operaciones financieras. La contabilidad es relevante solo para cumplir con los compromisos tributarios; llevan un control de los ingresos y egresos en cuadernos o

incluso de manera mental. (iii) Entre los factores estratégicos que más destacan, se identificaron el acceso a capital, la falta de una visión de largo plazo y planeamiento y la investigación y conocimiento de mercados. Del total de entrevistados, solo uno de ellos desarrolló un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para gestionar su empresa; los demás empresarios administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo. El capital limita el desarrollo de las MYPE, en efecto, los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento. Para obtener su primer crédito no tuvieron problemas, pero posteriormente, conforme fueron aumentando sus necesidades de financiamiento, así como de productos más sofisticados, las instituciones financieras podían atenderlos con montos limitados. Para mayores montos, les exigen garantías reales; “El factor que impide crecer más es el acceso al financiamiento, los bancos cobran tasas muy altas, esa es la principal traba”

Saavedra Armas (2011) en su tesis para optar por el título de contador Público denominado: **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”**, se plantea como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industria–rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 - 2010. La investigación tiene un enfoque cualitativo, y fue realizada con una muestra de 10 MYPES. Entre las conclusiones más importantes del estudio tenemos: Respecto a las características de las MYPE Las principales características de las MYPE del ámbito

de estudio son: el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 100% de los encuestados posee más de tres trabajadores permanentes, el 90% manifestó que posee un trabajador eventual dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPE fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 100% de encuestados manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2009 fueron a largo plazo, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a largo plazo y el 57% en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 40% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 80% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados declaro que si considera que la capacitación es una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados declaro que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas.

Medina Aguilar (2013) en su investigación titulada: **caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro insumos agrícolas del distrito de Chimbote, año 2011**; para optar por el título de

contador público planteó como objetivo describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Insumo Agrícolas del distrito de Chimbote, Año 2011. La investigación fue no experimental, transversal y descriptiva. Para su realización se escogió una muestra de 10 MYPES para aplicar la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 40% tiene estudios superiores, el 30% afirman que tienen más de 02 años en la actividad empresarial y el 80% tienen trabajadores permanentes; respecto al financiamiento: El 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 30% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% ha recibido una capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% recibió capacitación sobre el manejo empresarial y el 60% recibió capacitación relacionadas a su rubro. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de MYPE encuestadas del rubro Insumos Agrícolas del Distrito de Chimbote, han recibido capacitación en el año 2011, tuvieron un curso de capacitación en su rubro, se considera que la capacitación como empresario es una inversión y la capacitación como empresario es relevante para su empresa

Ricser Flores (2013) en su tesis denominada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011** para optar por el título de contador público, planteó como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. La investigación fue no experimental, transversal y

descriptiva. Para su realización se escogió una muestra de 12 MYPES para aplicar la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 92% son adultos, el 58% son del sexo masculino, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. Respecto a las características de las MYPES: Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente, el 58% tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo, en el año 2010 el 40% fue de corto plazo y el 40% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 42% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 42%. Por otro lado 33 el 67% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 83% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Moreno Quilcate & Kong Ramos , (2014) en su investigación para optar por el título de licenciado en administración de empresas denominada: **Influencia de las fuentes**

de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010 – 2012” se concentran principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPE, por lo que su metodología fue de tipo correlacionar. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las MYPES y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Entre las conclusiones destacadas tenemos: el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE ha sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

2.1.3 Antecedentes Regionales

Silva Torres (2013) en un estudio denominado: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011 para optar por el título de contador público**, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011, la muestra para esta investigación fue de 20 MYPE comercializadoras de artesanía. Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta y de la observación directa, concluye lo siguiente: El 100% de las MYPE que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 50% de las MYPE financiadas invirtieron el crédito obtenido en la compra de mercadería. Por consiguiente niego la hipótesis y afirmo que si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector artesanía, del distrito de Catacaos provincia de Piura. El 60% de las MYPE del sector artesanía realizaron alguna capacitación para sus trabajadores de sus empresas. El 40% de las MYPE indican que en el año 2011 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa. Por consiguiente se afirma la hipótesis que indica que si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía del distrito de Catacaos provincia de Piura. Existe una relación inseparable entre el rendimiento de cualquier negocio y el correspondiente riesgo del mismo, a una mayor variación en la rentabilidad de un MYPE, mayor es el riesgo de

éste. Según la investigación realizada el 45% de las MYPE consideran a la capacitación como una inversión, y que esta les ha ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación.

Farfán Calle (2013) en su tesis para optar por el título profesional en administración denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011 – 2012, cuyo objetivo general fue determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011- 2012. La muestra por conveniencia está representada por 20 MYPES a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 40 preguntas, usando la técnica de la encuesta., incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, llegando a las siguientes conclusiones: Perfil de los propietarios, del 100 de los encuestados un 25% son mayores de 20, el 40% mayor de 40 y el 35% tienen 60 años a más, es lo que refiere el grado de instrucción, 40% tiene estudios secundarios, el 20% ha realizado estudios en la universidad y el 15% no termino la universidad. Perfil de las Mypes, en cuanto a la antigüedad de la empresa tenemos que un 5% tiene un año, 5% tiene 3 años y 90% más de 5 años; el objetivo de la empresa encontramos un 50% obtener ganancia, el 40% ofrecer empleo a la familia y el 10% ofrecer empleo a la comunidad. Respecto al financiamiento, de los encuestados manifiestan un 40% su capital es propio, 50% de entidades financieras y el 10% son de otras personas; el 65% invirtieron en mercadería, el 20% compro activos fijos, el 10% utilizo en hacer

mantenimiento al local y 5% programas de capacitación. Respecto a la capacitación, de los encuestados manifiestan un 60% reciben capacitación por parte de la empresa y el 40% por cuenta de los mismos trabajadores, asimismo recibió más de tres veces y el 100% cree que la capacitación es una inversión.

Miñan Lescano (2013) en su tesis para optar por el título de contador público denominada: **Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agroindustrial – rubro exportación nacional y extranjera de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura - periodo 2011-2012**, cuyo objetivo general fue Conocer las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agroindustrial – rubro exportación nacional y extranjera de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012. La muestra poblacional por conveniencia estuvo representada por 20 microempresas del sector en estudio, incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario, llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios, la edad de los administradores del negocio de las Mypes encuestadas se encontró un 70% con edad de 36-45 años, lo que concuerda con los resultados de Vásquez y Reyna donde la edad promedio de los representantes es de 36 a 45 años. El mayor grado de instrucción que tienen los representantes de las Mypes en este rubro es de un 70% en el nivel secundario, el cual concuerda con los resultados de Reyna. Perfil de las Mypes, en el perfil de la Mypes, el 55% de la encuestadas tienen más de tres años de antigüedad y en una proporción el 15% tiene entre un año, dos y tres años de antigüedad. Además el 57% de estas

cuentan con trabajadores no permanentes en sus empresas del rubro exportación nacional y extranjera de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura - Periodo 2012. Todas las Mypes encuestadas el 100% llevan contabilidad por lo general un 57% manifestó que para obtener ganancias y un 43% fueron para dar empleo a más familias. Además en las Mypes tienen un asesoramiento de un contador, administrador, un economista e ingenieros agrónomos. Respecto al Financiamiento Según las encuestas se puede visualizar que en la forma de financiamiento más apropiado que el 50% de las Mypes recurren a solicitar crédito a largo plazo a entidades financieras y un 25% lo realiza con financiamiento propio y de terceras personas. Esto demuestra que el 50% de las Mypes recurre financiamiento de su capital de la empresa recurre al financiamiento propio con un 45% de las Mypes que recurren a las entidades financieras y un 5% a otras personas. Mientras tanto en un 85% de las Mypes han solicitado más de dos veces siendo atendidos el 43% de estas y el 14% de las Mypes han solicitado varias veces la cual el 57% no han sido atendidos sus solicitudes de crédito. Las encuestas indicaron que el 100% de las Mypes han solicitado crédito financiero, la cual la gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados mientras que un 43% no tuvo éxito alguno. Además el 43% de las Mypes invirtió el crédito recibido en compra de activos y un 14% lo invirtió en capital de trabajo y mejoras del local. Respecto a la Capacitación, en los últimos años solo el 75% de los empresarios se han capacitado en el año 2011 y 2012, en cambio la gran parte del 25% no ha recibido capacitación en estos años. Siendo así, que el 70% de los trabajadores de las Mypes encuestadas solo se han capacitado en los últimos dos años y una gran proporción del 30% no ha obtenido esta oportunidad.

Vásquez Vega (2013) en su tesis para optar por el título profesional de contador público denominada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro textil de la ciudad de Piura – periodo 2011 – 2012** cuyo objetivo general fue Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector comercial en el rubro textil de la ciudad de Piura, periodo 2011 – 2012, la muestra poblacional por conveniencia estuvo representada por 20 microempresas del sector en estudio, incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario, llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los Empresarios, del 100% de los representantes legales de las MyPEs encuestados: el 90% son adultos, el 60% son del sexo femenino, el 35% tienen estudios superiores universitarios y el 40% son casados. Respecto al Perfil de las MyPEs, las principales características de las MyPEs del ámbito de estudio son: el 50% están en el sector y rubro hace más de 5 años, el 60% afirman que su empresa es individual, el 85% de los trabajadores que laboran en la empresa están contratados, el 100% de las MyPEs llevan contabilidad y el 65% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al Financiamiento de las MyPEs, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MyPEs tienen las siguientes características: el 50% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 80% del sistema no bancario, el 75% recibe crédito comercial y el 40% lo invierte en compra de mercadería. Respecto a la Capacitación de las MyPEs , los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MyPEs son: el 65% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% ha recibido tres cursos

de capacitación, siendo el curso más solicitado el de Inversión al crédito financiero con un 30%. Por otro lado el 65% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 75% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Atarama Sandoval (2014) en su trabajo de investigación para optar por el título de contador público denominada: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012**, cuyo objetivo general es Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro Transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2011-2012, cuya muestra de estudio fue de 15 microempresas, se utilizó como instrumento de investigación el cuestionario, la cual llegó a las siguientes conclusiones: Las principales características de la MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 80% no tiene ningún trabajador permanente, el 67% tiene 01 trabajador eventual y el 80% se formaron por subsistencia, respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 53% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 93% fue a corto plazo, el 7% fue de corto plazo y el 27% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, en cuanto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus son: el 80% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 67% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación en 100% ha recibido alguna capacitación, El 33%

considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 53% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresas.

Jibaja Abad (2014) en un estudio denominado: **El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios - rubro transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014** para optar el título profesional de contador público, cuyo objetivo fue conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios- rubro transporte de carga de la ciudad de Piura, 2014. La muestra por conveniencia está representada por 10 MYPE del sector en estudio, incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario, llegando a las siguientes conclusiones: Respecto al perfil de las MYPE en mi investigación de acuerdo a las empresas de transportes de carga se concluye que son formales ya que cumplen con sus impuestos. Respecto al financiamiento en las MYPE el 100% de las empresas en estudio financian sus créditos a través de entidades financieras que son los bancos en su mayoría quienes financian su empresa ya que sus intereses son más bajos. Respecto a la capacitación en las MYPE se concluye que la capacitación es una inversión en su mayoría de encuestados.

2.1.4 Antecedentes Locales

Verastegui Sanchez (2013) en su trabajo de investigación denominado: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y**

pequeñas empresas en el sector comercio rubro distribuidoras de abarrotes en la ciudad de Sullana: periodo 2010-2011 para optar por el título profesional de contador público, cuyo objetivo fue Conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de Abarrotes en la ciudad de Sullana – Perú: periodo 2010-2011. La muestra por conveniencia está representada por 10 Mype del sector en estudio, incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario, llegando a las siguientes conclusiones: -El financiamiento con tasas ventajosas mejora la gestión y la productividad de las MYPE. -La presente investigación demuestra que efectivamente la capacitación está vinculada a la rentabilidad. -La rentabilidad asegura la competitividad y el crecimiento del negocio.

Muñoz Cordova (2013) en su tesis denominada : **Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012** para optar por el título de contador público, cuyo objetivo general es determinar las principales características del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, período 2012. Para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representa la población del sector servicios del rubro de restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. , llegando a las siguientes conclusiones: Las características de las MYPES están efectivamente relacionadas sin embargo, se desconocen las características del

financiamiento por parte de los empresarios que dirigen este tipo de empresa según se observa en el análisis, ya que tienen un nivel intermedio de educación. Las MYPEs no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte los intermediarios bancarios como las Cajas Municipales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPEs puedan prolongarse financieramente. La falta de capacitación de los trabajadores disminuye la calidad del servicio y por ende no se genera muchos recursos, mayor sensibilización en este tema, por parte de las mismas financieras que son las que trabajan de la mano con estas MYPES.

Mijahuanga de Cruz (2015) en su tesis denominada: **Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE rubro restaurantes de Sullana, año 2013** para optar por el título profesional en administración, cuyo objetivo fue Determinar las características del financiamiento y capacitación de las MYPE rubro restaurantes, ciudad Sullana, año 2013. La muestra por conveniencia está representada por 15 MYPE del sector en estudio, incluyéndose para la investigación sólo a aquellas que cumplan ciertos criterios, como instrumento de investigación se utilizó el cuestionario, llegando a las siguientes conclusiones: En la presente investigación se concluye que las características de las MYPE, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana son: Tienen más de 03 años de funcionamiento, cuentan con 1 a 5 trabajadores, tienen un sistema de atención regularmente organizado. Asimismo, se identificó que la fuente de financiamiento preponderante en la investigación es del sistema bancario.

Por otro lado el tipo financiamiento identificado es a corto plazo, ya que se demostró que es más conveniente para las MYPE rubro restaurantes debido a la accesibilidad y la rapidez con que se pueden capitalizar. El nivel de capacitación identificado es de nivel medio, es decir que la capacitación no es fluida ni constante incidiendo muchos en lo aprendido empíricamente. De acuerdo a lo investigado debería darse más importancia e invertir en la capacitación ya que mejoraría el nivel de estas empresas y generaría mayores ingresos, lo que también repercute en la sociedad porque tendríamos personal capacitado y calificado para desarrollar sus funciones, por ende recurso humano más eficiente.

Cruz Tineo (2015) en su tesis denominada **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014** para optar el título de contador público cuyo objetivo general es determinar las principales caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014 se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, el nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 26 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, se concluye que: el 70% de las Mype del sector Abarrotes materia de investigación, financia sus actividades comerciales a través de préstamos de terceros,

mientras que el 30% se autofinancia. El 20% de las empresas que obtuvieron financiamiento, recurrieron a entidades bancarias, el 60% obtuvo apoyo financiero en las Cajas municipales y el 20% hizo uso de prestamistas. El 10% de las Mype encontraron mayor facilidad para el otorgamiento del crédito en las entidades bancarias, el 80% en las cajas municipales, el 10% en los prestamistas y usureros. El 20% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 60% a largo plazo y el 20% no precisaron. El 30% de las Mype pago una tasa de interés entre 1% a 2% mensual, el 40% entre 2.1% al 6% mensual y el 30% no supo precisar. El 10% de las Mype en estudio destinó el crédito a la compra de activos fijos, el 80% lo destinó a capital de trabajo y el 10% lo invirtió en otros. Respecto a la Capacitación. El 10% de los encuestados manifestó haber recibido capacitación para la formación de su Mype, y el 90% no ha recibido capacitación alguna. El 90% de los encuestados ha recibido una capacitación durante su gestión y el 10% dos o más capacitaciones. El 90% de los encuestados considera que la capacitación es inversión y el 10% no lo considera.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Agroquímicos

2.2.1.2 Definición:

Son sustancias químicas o que se producen sintéticamente, encaminadas a disminuir, controlar o erradicar una plaga o cualquier organismo patógeno de una planta o cultivo. Dentro de los agroquímicos se incluyen las sustancias fitosanitarias como los herbicidas, insecticidas, fungicidas, entre otros; así como los fertilizantes. También se

incluyen las fitohormonas o reguladores de crecimiento. Actualmente se ve completado por la biotecnología (tecnología genética) que en algunos casos intenta conseguir especies más resistentes a los plaguicidas creando organismos modificados genéticamente (Pérez Porto, 2015).

2.2.1.3 tipos de agroquímicos

Los agroquímicos básicamente se dividen en dos: fertilizantes, por un lado, que son sustancias químicas o sintéticas que se usan para enriquecer el suelo con distintos nutrientes; y plaguicidas (fitosanitarios), por el otro, que se utilizan para prevenir, destruir o controlar las plagas vegetales o animales que afectan a los cultivos y las pasturas. Dentro del grupo de fertilizantes, los principales productos son: nitrógeno, fósforo, potasio y azufre. En cuanto a los fitosanitarios, los de mayor uso son: herbicidas, que controlan maleza, el más conocido es el glifosato; insecticidas, para chinches, orugas y pulgones, entre otros; y funguicidas, se utilizan para combatir las enfermedades que ocasionan los hongos. (Baiman, 2011)

2.2.1.4 Incentivar el uso de productos agroquímicos

El mercado de agroquímicos continuará creciendo sustentado por una demanda creciente de alimentos y una expansión del área agrícola relativamente despreciable. La fertilización balanceada de nutrientes constituye una de las bases de la producción sustentable al evitar que la exportación continua de nutrientes produzca un agotamiento de los suelos. El productor agropecuario está descubriendo que para

producir más tiene que fertilizar más. En el año 90 se usaban 300.000 toneladas de fertilizantes, en 2000 se usaron 1,7 millones de toneladas y el año pasado se llegó a 3,38 millones de toneladas. Si bien todavía falta mucho, estos datos indican una tendencia de crecimiento que difícilmente cambie. El mayor crecimiento en los productos fitosanitarios se vio en el segmento de los herbicidas, fundamentalmente por el glifosato, y va a seguir aumentando en la medida que crezcan las hectáreas cultivadas. (Baiman, 2011)

2.2.1.6 Tendencias

El uso de plaguicidas y fertilizantes químicos ha permitido grandes avances en la productividad agrícola, sin embargo, algunos de los compuestos químicos que se introducen en el ambiente pueden resultar perjudiciales sobre todo si no se siguen las recomendaciones y medidas de precaución en su uso. Esto ha derivado en opiniones encontradas con respecto a su utilización; por un lado se siguen introduciendo productos más específicos acompañados de otras tecnologías como la ingeniería genética o biotecnología buscando acompañar a los plaguicidas de cultivos genéticamente modificados que requieren el uso de plaguicidas específicos; y por otro lado se busca recuperar prácticas agrícolas que conserven o regeneren los suelos, incorporando elementos naturales como los abonos, compostas, lombricompostas, microorganismos los cuales pueden utilizarse para la agricultura orgánica pero también se pueden combinar con plaguicidas químicos que tienen modos de acción diferente, que son efectivos a bajas dosis, que no son tóxicos para el usuario y no tienen efectos adversos para el ambiente. La venta de estos productos debe ser de manera responsable

y con una adecuada orientación técnica que no atente contra el medio ambiente.
(Alvarado, 2016)

2.2.1.7 características generales de los agroquímicos:

(Universidad Nacional Costa Rica (UNA) s.f.)

Los agroquímicos son muy útiles y tienen innumerables aplicaciones. Las razones:

- Sirven para exterminar plagas y enfermedades (plaguicidas y fungicidas) que atacan los cultivos.
- Mejoran los cultivos (abonos químicos; el boro, para evitar la caída de las flores en tomate)
- Son tan eficientes, por medios químicos acelerar la floración y fructificación (aplicación de ciertos elementos menores según la planta)

2.2.2 Micro y pequeña Empresa

2.2.2.1 Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa en adelante (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, principal fuente generadora de empleo, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Sunat, 2014)

2.2.2.2 Características comerciales y administrativas de las MYPE:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad. (Proinversion y Esan, 2007)

2.2.2.3 características cualitativas:

Es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad. También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos

resultados en el 50% de la población empresarial. Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados (Huamán Felipa, 2014).

En Perú la caracterización de MYPE está reglamentada por ley N° 30056 Las MYPE pueden ser constituidas por personas naturales o jurídicas así tenemos: (Tello Cabello, 2013)

- Desde el punto de vista legal, Cabello (2014) nos dice: En la ley N°30056 – 2014. En el Artículo 11° establece las siguientes características:
 - **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
 - **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
 - **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

2.2.2.4 Importancia

La importancia de la MYPE se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa. En conclusión, es de vital importancia promover las pequeñas empresas

porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras (Tello Cabello, 2014).

2.2.2.5 Problemática de las MYPE

Okpara y Wynn (2007) analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa. Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

2.2.2.6 Factores de éxito de una MYPE

La rentabilidad de una empresa depende de la estructura, del tipo de sector al que pertenece y del posicionamiento alcanzado frente a la competencia. Así, los encargados de administrar el negocio deben conocer perfectamente cómo es el sector que quieren abarcar, dónde les toca competir y qué lugar ocupa la empresa en el mercado.

Para poder desarrollar una estrategia competitiva es fundamental conocer varios factores: el promedio de la rentabilidad de la industria y de cada uno de los competidores dentro de ella; la estructura de esa industria a largo plazo; cuáles son las barreras existentes para entrar en el negocio, y cuán sensibles son los consumidores a las presiones de los precios. Para desarrollar una performance superior al promedio de la industria, una compañía debe contar con una ventaja competitiva sustancial que debe mejorar continuamente. (Proinversion y Esan, 2007)

Las organizaciones más exitosas no obtienen su ventaja competitiva por lo general solo de sus competencias esenciales sino de una serie de actividades complementarias que se refuerzan entre sí. Cuando una empresa es capaz de integrar o complementar distintas actividades como la fuerza de ventas, el marketing y la producción, será más difícil para la competencia imitarla. Los grandes estrategas crean estas actividades que se relacionan entre sí en torno de una ventaja particular para un segmento específico de clientes (Pro Inversion- Esan, 2007).

2.2.3 FINANCIAMIENTO

2.2.3.1 Definición

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, que nos comprometemos a pagar

en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Es decir, es el acto de dotar de dinero y dar crédito a una empresa, organización o individuo, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas (Tello Correa , 2014).

2.2.3.2 Importancia del financiamiento

La importancia del financiamiento radica en que permite al empresario adquirir materias primas, activos fijos, mercancías, pagar obligaciones, invertir en nuevos proyectos, entre otros, generando mayores utilidades a la MYPE. Los problemas de financiamiento suelen estar asociados a: incapacidad para enfrentar los gastos de corto plazo, dificultades para modernizar sus instalaciones, maquinaria y equipo, así como problemas para ejecutar nuevos proyectos (Rodríguez Ramírez & Chauca Malásquez, 2013) .

2.2.3.3 Tiempo del financiamiento

Cárdenas Parrales (2012) nos dice que entre las principales fuentes tenemos:

Financiamiento a Corto Plazo: es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos

garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Dentro de las fuentes de Financiamiento a corto plazo se encuentran:

- Crédito Comercial
- Crédito Bancario
- Pagaré.
- Línea de Crédito.
- Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

Financiamiento a largo plazo: Es el vencimiento de una deuda con un plazo mayor a un año, como pueden ser:

- Hipoteca.
- Acciones.
- Bonos.
- Leasing.

2.2.3.4. Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento son el capital interno y externo de la organización, utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma (Moreno Quilcate & Kong Ramos , 2014):

- Internas:

- Reversión de utilidades
 - Venta de activos
 - Incremento de capital
 - Familiares.
- Externas:
 - Microcréditos
 - Crédito bancario
 - Emisión de acciones.
 - Emisión de bonos
 - Cuentas por pagar
 - Cajas Rurales.

Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta a continuación (Kong Ramos & Moren Quilcate, 2014):

Formal:

- Bancos:
 - Bancos comerciales.
 - Bancos de consumo.
- Entidades no bancarias:
 - Cajas Rurales Ahorro Crédito
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito
 - EDPYME

No formal:

- Semiformal:
 - Privado:
 - ✓ Casa Comercial.
 - ✓ Agroindustria
 - ✓ Empresa Comercializadora
 - Publico:
 - ✓ Ministerio de Agricultura (MINAG)
 - ✓ Banco de Materiales (BANMAT)
- Informal:
 - Proveedor.
 - Habilitador Informal.
 - Tienda o Bodega.
 - Familiar.
 - Amigo o Vecino.
 - Prestamista individual.

Entre las fuentes de financiamiento existentes en el mercado Local destacan:

(Moreno Quilcate & Kong Ramos , 2014)

- **Cajas Municipales**

Cajas Municipales, que según ley 26702 artículo 282, inciso N°4, son aquellas instituciones que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a la pequeñas empresas.

Entre los principales tipos de crédito que brindan las CMAC, destacan:
(Moreno Quilcate & Kong Ramos , 2014)

- Crédito Pignoraticio o prendario; que es el préstamo de dinero con garantías de alhajas de oro, en el cual se otorga hasta el 60% del valor de la tasación.
- Crédito a la Pequeña y Micro Empresa; que es un préstamo dirigido a diferentes sectores de la actividad económica, previa evaluación del préstamo, del negocio y de garantías, estableciéndose la capacidad de pago y voluntad de pago.
- Créditos personales; dirigidos a empleados de las diferentes instituciones públicas y privadas que poseen ingresos mensuales (descuento por planilla) o también a personas naturales con ingresos fijos mensuales debidamente acreditados. EDYFICAR; La Empresa de Desarrollo de la pequeña y Micro Empresa, es una empresa del sistema financiero creada por CARE Perú, para financiar a las MYPE.
- **Comercial:** Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas financieras en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entre estos bancos tenemos:

- Banco de Crédito
- Banco Continental
- Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- Banco Financiero del Perú
- Banco Scotiabank

2.2.3.5 Requisitos para la obtención de un financiamiento (Echeverría Echeverría, 2013)

- **Antecedentes personales:** ya sea como parte de la solicitud de préstamo o como un documento separado, es probable que se te solicite alguna información personal, incluidos los domicilios anteriores, los nombres utilizados, antecedentes penales, antecedentes educativos, etc.
- **Resumen:** Algunos prestamistas requieren evidencia de la experiencia de gestión o de negocio, especialmente para los préstamos que están destinados a ser utilizados para iniciar un nuevo negocio.
- **Plan de negocio:** Todos los programas de préstamos requieren un plan de negocios que deberá ser sometido a la solicitud de préstamo. El plan de negocios debe incluir un conjunto completo de estados financieros proyectados, incluyendo pérdidas y ganancias, flujo de caja y un balance general.

- **Informe de crédito del negocio:** Si tu negocio ya está en marcha, debes estar preparado para presentar un informe de crédito referente al negocio.
- **Declaraciones de Impuestos:** La mayoría de los programas de préstamos requieren que los solicitantes presenten su declaración de impuestos personales y de negocios de los últimos 3 años.
- **Estados de cuenta bancarios:** Muchos programas de préstamos requieren un año de estados de cuenta bancarios personales y comerciales que deben ser presentados como parte de un paquete de préstamo.
- **Reporte de crédito personal:** Su prestamista obtendrá un informe de tu crédito personal como parte del proceso de solicitud.
- **Colateral:** Los requerimientos de garantías varían mucho. Algunos programas de préstamos no requieren garantía. Los préstamos relacionados con altos factores de riesgo de incumplimiento requieren garantía sustancial. Planes de negocios fuertes y los estados financieros pueden ayudarte a evitar la garantía.
 - **Documentos legales:** Dependiendo de los requerimientos específicos de un préstamo, el prestamista puede exigir que presentes uno o varios documentos legales.

ACTIVIDADES DE DESTINO DEL FINANCIAMIENTO

Silupu (2013) afirma: la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Las MYPE, en el Perú siempre han constituido uno de los principales motores de la actividad económica, son ellas las que han de forma decidida han incrementado su participación en diferentes sectores económicos y productivos, generando el desarrollo y rentabilidad de la economía en estos últimos años, motivando de manera sostenible el crecimiento y desarrollo del país. Inversamente a las dificultades que pueden tener para obtener créditos en el sistema bancario por los altos costos, las MYPE siempre acude al sistema no bancario, no se puede desconocer que el sistema financiero le da la oportunidad a las MYPE de obtener dinero para atender sus necesidades de muy corto plazo que es utilizado generalmente para mover la materia prima, y poder disponer de dinero para adquirir insumos – materia prima, a mediano plazo para atender sus obligaciones con proveedores, disponer de capital de trabajo.(Bustamante)

Las entidades bancarias consientes de los riesgos que representa el sistema financiero con las MYPE, vienen apostando por ellas en el otorgamiento de préstamos a largo

plazo, mediante paquetes, para que atiendan entre sus actividades la de Investigación y Desarrollo, Adquisición de activos entre otros.

2.2.4 Capacitación

2.2.4.1 Definición

Es toda actividad realizada dentro de una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, el conocimiento, habilidades o conductas de su personal. En concreto la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa (Frigo, s.f.).

Robbins & Coulter (2005) recalca que la capacitación de los empleados es una actividad importante. Conforme los empleados exigen cambios, las destrezas de estos se deben modificar y actualizar. Los gerentes, por supuesto, tienen la responsabilidad de decidir qué tipo de capacitación necesitan los empleados, cuándo la requieren y como debe ser la capacitación

2.2.4.2 Funciones de la capacitación (Palacios Vílchez, 2014)

a) Transmisión de informaciones: El elemento esencial en muchos programas de capacitación es el contenido, distribuyendo información entre los entrenados como un cuerpo de conocimientos. A menudo, las informaciones son genéricas, referentes al trabajo: informaciones acerca de la empresa, sus productos, sus servicios, su organización, su política, sus reglamentos, etc. puede cobijar también la transmisión de nuevos conocimientos.

b) Desarrollo de habilidades: Sobre todo aquellas destrezas y conocimientos directamente relacionados con el desempeño del cargo actual o de posibles ocupaciones futuras, se trata de una capacitación a menudo orientada de manera directa a las tareas y operaciones que van a ejecutarse.

c) Desarrollo o modificación de actitudes: Por lo general se refiere al cambio de actitudes negativas por actitudes más favorables entre los trabajadores, aumento de la motivación, desarrollo de la sensibilidad del personal de gerencia y de supervisión, en cuanto a los sentimientos y relaciones de las demás personas. También puede involucrar e implicar la adquisición de nuevos hábitos y actitudes, ante todo, relacionados con los clientes o usuarios (como es el caso del entrenamiento de los vendedores y de los promotores) o técnicas de ventas.

d) Desarrollo de conceptos: La capacitación puede estar conducida a elevar el nivel de abstracción y conceptualización de ideas y de filosofías, ya sea para facilitar la aplicación de conceptos en la práctica administrativa o para elevar el nivel de generalización, capacitando gerentes que puedan pensar en términos globales y amplios.

e) Resolver problemas: La alta dirección enfrenta cada día más la necesidad de lograr metas trascendentes con altos niveles de excelencia en medio de diversas dificultades

financieras, administrativas, tecnológicas y humanas. Si bien los problemas organizacionales son dirigidos en diferentes sentidos, la capacitación constituye un eficaz proceso de apoyo para dar solución a muchos de ellos.

2.2.4.3 Beneficios de la capacitación

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. Es por ello que el proceso de la Administración de Recursos Humanos nunca se detiene. Más bien es un procedimiento progresivo que trata de mantener siempre en la organización a la gente adecuada, en las posiciones adecuadas, en el momento adecuado (Garza Tamez, Abreu, & Garza, 2009)

2.2.4.4 Principales Teorías de la Capacitación

Para Peter Drucker (2001) citado en Rengifo Silva (2016), el recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico". Las acciones del proceso de capacitación está dirigida al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo.

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos.

El empresario siempre tiene un riesgo con el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores.

Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

Herramientas o Técnicas básicas para la gestión de la Capacitación (Ministerio de salud, s.f):

La capacitación es una de las funciones clave de la administración y desarrollo del personal en las organizaciones. Existe un conjunto de herramientas básicas que se emplean en la administración y el desarrollo del personal de las organizaciones

modernas, las cuales también pueden ser provechosamente utilizadas para la gestión de la capacitación; entre ellas, las principales son:

a) **Las descripciones y especificaciones de los cargos;** La persona conoce de manera descriptiva las actividades a desarrollar.

b) **Técnicas de Capacitación en el puesto:** la persona aprende una tarea o una destreza mediante su desempeño real. Existe varios tipos de capacitación en el puesto los más conocidos son:

1. **Instrucción directa en el puesto:** En la que el trabajador recibe la capacitación en el puesto de parte de un trabajador experimentado o el supervisor mismo. Se busca que los nuevos trabajadores adquieran la experiencia para manejar la maquina o a ejecutar varias tareas observando al supervisor.

2. **Rotación de puesto:** En la que el empleado pasa de un puesto a otro en periodos programados para conocer las diferentes actividades que se desarrollan en el proceso general, ya sea productivo o administrativo. Este método es más aplicable para capacitar supervisores y administrativos.

c) **los manuales de organización,** procedimientos y métodos de trabajo; Instrumentos que conducen las políticas de trabajo de la organización.

d) **Resolución de conflictos**, Oportunidad de conocer más y mejor a los trabajadores y aprender a conocer sus actitudes interpersonales, en relación con grupo.

e) **Métodos de reemplazo**. El trabajador es capacitado y trabaja directamente con la persona que va a reemplazar. Aprender en acción – Pasantía. Las personas en capacitación interactúan con otros y aprenden de otras personas.

f) **Relación Experto – Aprendiz**. Técnica que utiliza una relación entre un maestro y un aprendiz. Se desarrolla en el lugar de trabajo

g) **Discusión de grupos e interacción social**: comprende el desarrollo de habilidades interpersonales requeridas por tareas ejecutivas y de supervisión como vías de solución de problemas mediante grupos de discusión, dirección de debates y contratos con personas para el manejo directivo de problemas reales de supervisión. se usa mayormente en formación de ejecutivos.

2.2.4.5 Medios de capacitación

Se refiere a instrumentos y metodologías que coadyuvan al cumplimiento de las actividades y objetivos de la capacitación. Dentro de las principales tenemos:

- **conferencia:** permite llegar a una gran cantidad de personas y transmitir un amplio contenido de información o enseñanza. se puede emplear como explicación preliminar antes de demostraciones prácticas.
- **Manuales de capacitación:** manuales de capacitación u otros impresos, diagramas que permiten la exposición repetida, es útil aplicación de secuencias largas o procedimientos complicados que no pueden retenerse en una sola presentación.
- **Video:** puede sustituir a las conferencias o demostraciones formales, permite la máxima utilización de instructores más capaces. los cortes, empalmes o en la cámara lenta son útiles para incidir en demostraciones de realidad. ayudan a la comprensión de ideas abstractas y en la modificación de actitudes.
- **Técnicas grupales:** consiste en ejercicios vivenciales, dinámicas grupales como los juegos de roles, psicodramas, lluvias de ideas, y otros que pueden ser valiosos elementos para llevar a cabo la capacitación de acuerdo a los objetivos planteados. (Pinillo citado en Gómez Cango, 2014)

IMPORTANCIA DEL IMPACTO POSITIVO DE LA CAPACITACIÓN.

Higuera (2011) afirma: Para beneficiarse al máximo de la tecnología en el lugar de trabajo, los empleados deben entender el valor de un producto y ser profesionales. La capacitación obligatoria no sólo es beneficiosa desde un punto de vista comercial, sino que también aumenta los conocimientos de tus empleados. A medida que la empresa crece e incorpora otros tipos de tecnología, los empleados con una comprensión básica de cierto software o dispositivo electrónico fácilmente podrían captar otros avances tecnológicos.

Garza, Horacio., J. L. Abreu y E. Garza, (2013) en su tema, impacto positivo de la capacitación en una empresa del ramo eléctrico, en su investigación, determina el impacto positivo de la capacitación, entre ellos:

- La capacitación está relacionada con la productividad.
- La actitud positiva de los trabajadores mejora el impacto de la capacitación en la productividad.
- La capacitación se considera como una inversión.
- Mejora la toma de decisiones de los empleados.
- La capacitación proporciona satisfacción al trabajador.
- Permite afirmar que toda evaluación es un proceso para estimular o juzgar el valor, la excelencia, las cualidades de una persona.

III. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

Tipo de investigación.

- Álvarez (2007) sostiene que el tipo de investigación descriptiva solo enumeran las partes más relevantes de las variables en estudio, por lo tanto la presente investigación es una investigación descriptiva.

3.1.2.- Nivel de investigación

- González (2008) refiere que las investigaciones son de nivel **cuantitativo**, porque se midió la frecuencia, el porcentaje en cada variable y según el diseño en una investigación, por lo tanto la presente investigación es una investigación cuantitativa

3.1.3.- Diseño y corte de la investigación.

- Díaz (2009) menciona que las investigaciones son de diseño no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observara el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, por lo tanto la presente investigación es una investigación no experimental.

- Álvarez (2007) refiere que las investigaciones son de corte transversal, porque los datos se recopilaban en un momento específico, por lo tanto la presente investigación es una investigación transversal.

3.2 Población y muestra

3.2.1 La Población.

La población conto con un total de 13 MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana. (Vivanco , 2005)

La población del financiamiento son 13 personas los gerentes

La población de la capacitación son 13 gerentes, como líderes propulsores del desarrollo del personal.

3.2.2 La Muestra.

Por conveniencia del trabajo de investigación la muestra fue el total del universo, es decir se tomó con respecto al financiamiento 13 dueños o gerentes y con respecto a la capacitación la muestra es de 13 gerentes de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana. Este tipo de muestra es también llamada muestra dirigida o intencional, en la cual la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las condiciones que permiten hacer el muestreo (acceso o disponibilidad, conveniencia, etc); tales elementos son seleccionados con mecanismos informales. (Scharager, 2001)



Dónde:

M = muestra conformada por las MYPE encuestadas, sector comercio rubro agroquímicos.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Capacitación.

—→= Es la relación o asociación.

En la investigación solo se incluyeron las MYPE que cumplieron con los siguientes criterios:

1. Micro y pequeña empresa formal.
2. Pertenecer al distrito de Sullana

Quedaron excluidas todas las MYPE que no guardan relación con el objetivo general y con los objetivos específicos.

3.3.- Matriz de Operacionalizacion

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
FINANCIAMIENTO	Es el conjunto de recursos para llevar a cabo una actividad económica, de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. (Tello Correa, 2014).	Fuente de financiamiento	La dimensión de fuente de financiamiento se medirá con los indicadores: Cajas municipales, rurales, proveedores, leasing, bancos, con la técnica de la encuesta y cuestionario.	1. ¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?
				2. ¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?
				3. ¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?
				4. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?
				5. ¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?
				6. ¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?
		Actividad económica	La dimensión de destino en actividades económicas del financiamiento se medirá con los indicadores: compra de insumos, materia prima, capital de trabajo, investigación y desarrollo, aplicando la técnica de la encuesta y el cuestionario	7. ¿Tiempo del crédito?
				8. ¿Destino del crédito otorgado?
				9. ¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?
				10. ¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
CAPACITACIÓN	Es una actividad de vital importancia, forma de aprendizaje, realizada dentro de una organización respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, el conocimiento, habilidades o conductas de su personal. En concreto la capacitación busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa (Frigo, 2012, pag.10-11).	técnica	La dimensión técnicas de capacitación se miden con los indicadores: desarrollo en el puesto, habilidades, resolución de conflictos y pasantías	11. Cuándo ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las diferentes funciones que desempeñara? 12. ¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar a sus colaboradores?
		Importancia del impacto positivo.	La dimensión importancia del impacto positivo de la capacitación se mide con los indicadores: mejoramiento de los productos, formación del personal, competencias, fortalecimiento de la calidad.	13. ¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario? 14. ¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación? 15. ¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr las metas de la MYPE? 16. ¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano? 17. Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera que la capacitación es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado? 18. ¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación?

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas:

En el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta (técnica), la que se aplicó a los dueños y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro Agroquímicos del distrito de Sullana. Para el presente proyecto de tesis se utilizará la técnica de encuesta, y de entrevista con el propósito de obtener la información necesaria acerca de cómo vienen trabajando las Mype y conocer respecto al financiamiento y capacitación mediante la Encuesta: Se utiliza en la investigación social cuantitativa, es un método de obtención de información mediante preguntas escritas, planteadas a un universo o muestra de personas que tienen las características requeridas por el problema de investigación. Tamayo (2000),

3.4.2 instrumentos de recolección de datos

Para el recojo de la información de la investigación se utilizó un cuestionario cerrado (instrumento), estructurado de 18 preguntas distribuidas en dos partes: I.- 10 interrogantes sobre el financiamiento; y II. 08 preguntas sobre la capacitación. Elaboración del cuestionario requiere del investigador un conocimiento previo del fenómeno objeto de investigación, lo cual debe realizarse en la primera etapa del trabajo. Respecto a la entrevista se aplicó de manera oral y personalizada a fin de conocer la proporcionalidad deseada de manera positiva y negativa. Sabino, (1992:116)

3.5 Plan de análisis

Suárez y Alonso, (2011) precisa que los datos consiste en la realización de las operaciones a las que el investigador someterá el cuestionario y explicar los objetivos del estudio.

Para la presente investigación, una vez recopilados los datos en las unidades muestrales, se codifican, tabulan y grafican ordenado los datos de acuerdo a cada variable. Luego se realiza el análisis descriptivo que emplea la estadística inferencia y la interpretación con el empleo del programa SPSS versión 21 y el programa informático Microsoft Office Excel 2010; finalmente se establece los resultados que ayudan a responder las preguntas formuladas.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se describió cada de una de las variables a estudiar, dando así respuesta a los objetivos específicos planteados.

3.6 Matriz de consistencia

“Caracterización Del Financiamiento Y La Capacitación De Las MYPE Del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos Del Distrito De Sullana, Año 2016”

PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES	DISEÑO
<p>Pregunta general:</p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro Agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016?</p>	<p>Objetivo general: Describir las características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>objetivos específicos: Precisar las principales Fuentes de financiamiento de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>Determinar la actividad económica del destino del crédito del financiamiento de las MYPE del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>Precisar las técnicas de la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016</p> <p>Determinar la importancia del impacto positivo de la capacitación en las MYPES del Sector Comercio – Rubro Agroquímicos del Distrito de Sullana, Año 2016.</p>	<p>Financiamiento :</p> <p>¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?</p> <p>¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?</p> <p>¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?</p> <p>¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?</p> <p>¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?</p> <p>¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?</p> <p>¿Tiempo del crédito?</p> <p>¿Destino del crédito otorgado?</p> <p>¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?</p> <p>¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?</p> <p>Capacitación</p> <p>Cuándo ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las diferentes funciones que desempeñara?</p> <p>¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar a sus colaboradores?</p> <p>¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?</p> <p>¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?</p> <p>¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr las metas de la MYPE?</p> <p>¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano?</p> <p>Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos,</p> <p>¿considera que la capacitación es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado?</p> <p>¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación?</p>	<p>Tipo: descriptivo</p> <p>Nivel: cuantitativo</p> <p>Diseño: El diseño de la investigación es no experimental – descriptivo</p> <p>Población 13 gerentes en ambas variables</p> <p>Muestra: 13 gerentes</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

3.7 Principios éticos

Son aquellas valoraciones que orientan la conducta individual, desde la conciencia de cada uno. Cada persona y la sociedad en su conjunto se basa en principios que considera positivos y que varían de una sociedad a otra y con el correr del tiempo. (DeConceptos.Com,s.f.)

Para la presente investigación se aplicaron los siguientes principios éticos:

- Respeto a las personas, es decir, saber escuchar sus opiniones, siendo comprensivos y teniendo en cuenta los diferentes puntos de vista.
- Veracidad, ya que los datos son fidedignos, tal cual nos han brindado los representantes de las MYPE encuestadas sin ser manipulada la información.
- Respeto a los derechos de autor, ya que cada párrafo escrito en el trabajo de investigación que no es propio ha sido citado con los datos respectivos del autor.
- Autonomía, ya que los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados han expresado libremente su opinión, sin ser inducidos a elegir determinada alternativa.

IV. Resultados

4.1. Respecto al Financiamiento:

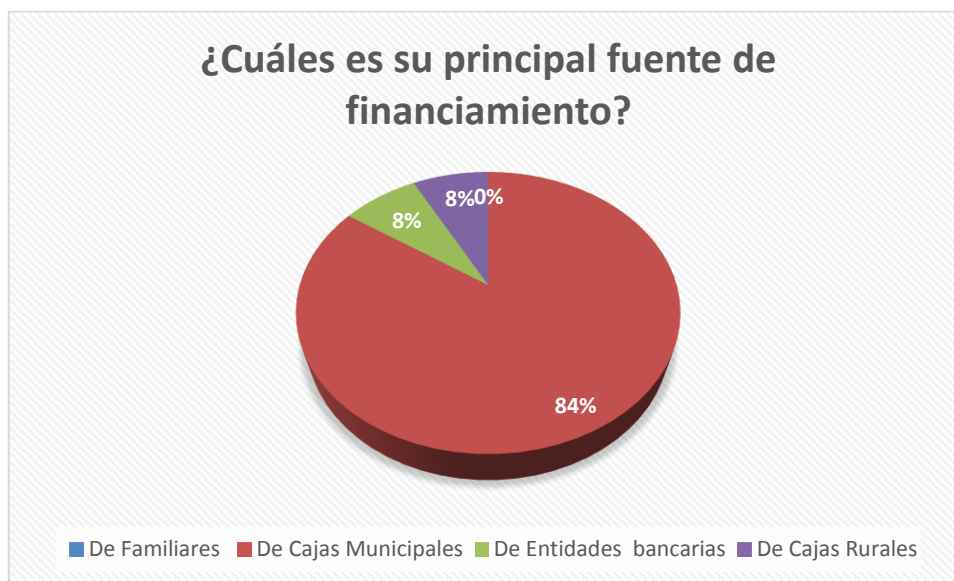
TABLA N° 1

¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De Familiares	0	0%
De Cajas Municipales	11	84%
De Entidades bancarias	1	8%
De Cajas Rurales	1	8%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 1



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 84% tiene como su principal fuente de financiamiento las cajas municipales; el 8% entidades bancarias y el 8% cajas rurales.

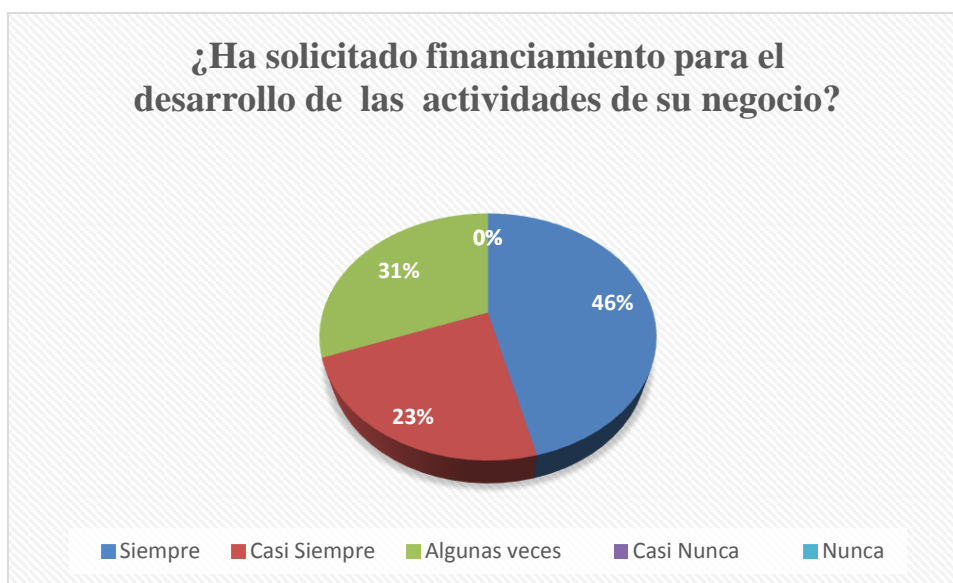
TABLA N° 2

¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	46%
Casi Siempre	3	23%
Algunas veces	4	31%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRÁFICO N° 2



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 46% siempre ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio; el 31% algunas veces y el 23% casi siempre.

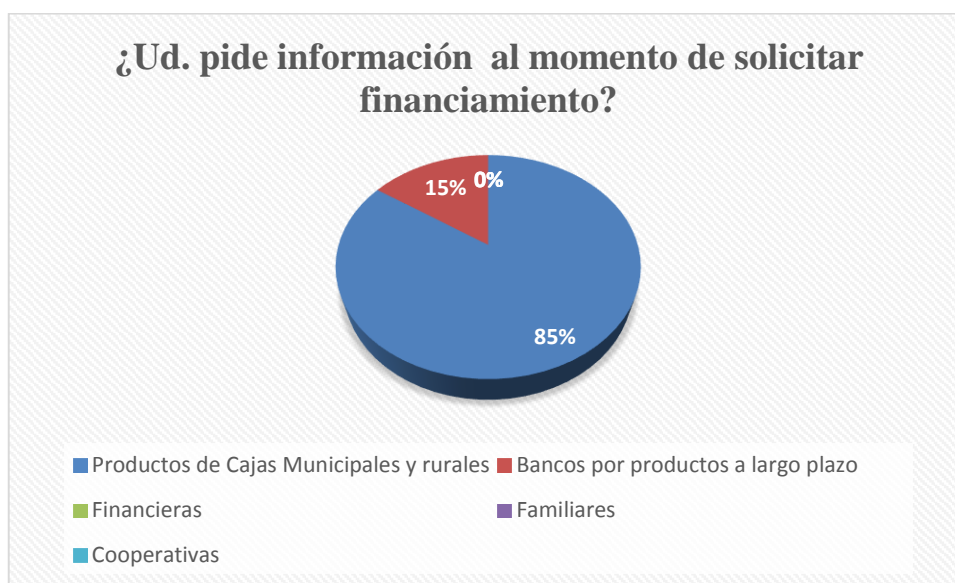
TABLA N° 3

¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Productos de Cajas Municipales y rurales	11	85%
Bancos por productos a largo plazo	2	15%
Financieras	0	0%
Familiares	0	0%
Cooperativas	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 3



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% siempre pide información de los productos que ofrecen las Cajas Municipales y rurales al momento de solicitar financiamiento y el 15% solicita de los productos de los bancos de manera preferencial por financiamientos a largo plazo.

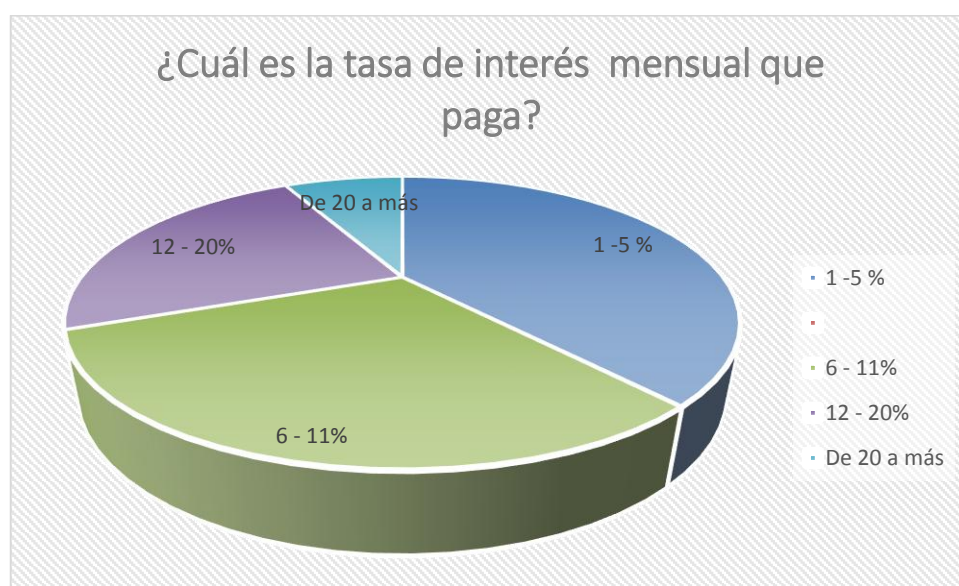
TABLA N° 4

¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 - 5 %	5	38%
6 - 11%	4	31%
12 - 20%	3	23%
De 20 a más	1	8%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 4



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 38% paga una tasa de interés mensual entre el 1- 5 %; el 31% entre 6% -11%; el 23 % paga entre 12% al 20% y el 8 % más del 20% de la tasa de interés que paga

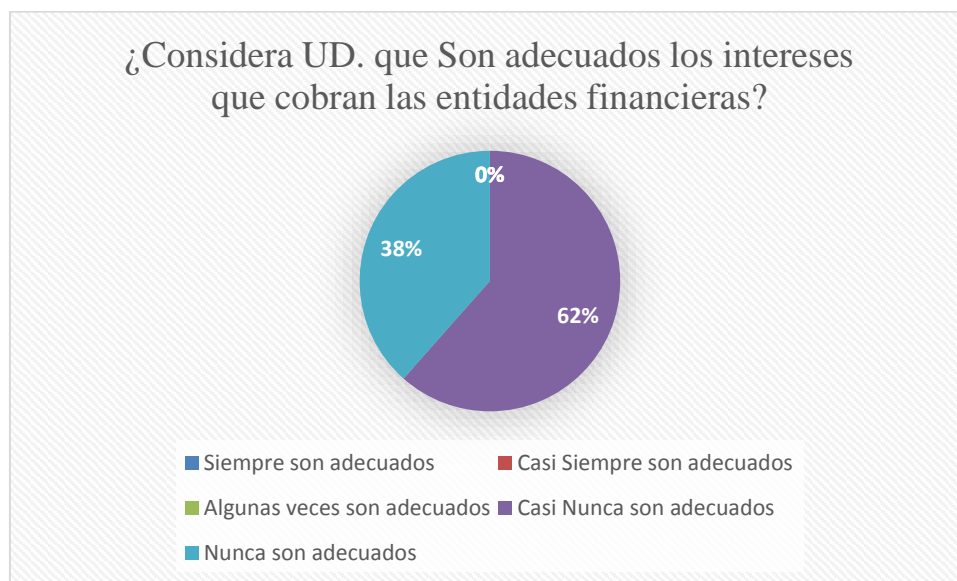
TABLA N° 5

¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre son adecuados	0	0%
Casi Siempre son adecuados	0	0%
Algunas veces son adecuados	0	0%
Casi Nunca son adecuados	8	62%
Nunca son adecuados	5	38%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 5



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 62% considera que casi nunca son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras y el 38% nunca son adecuados,

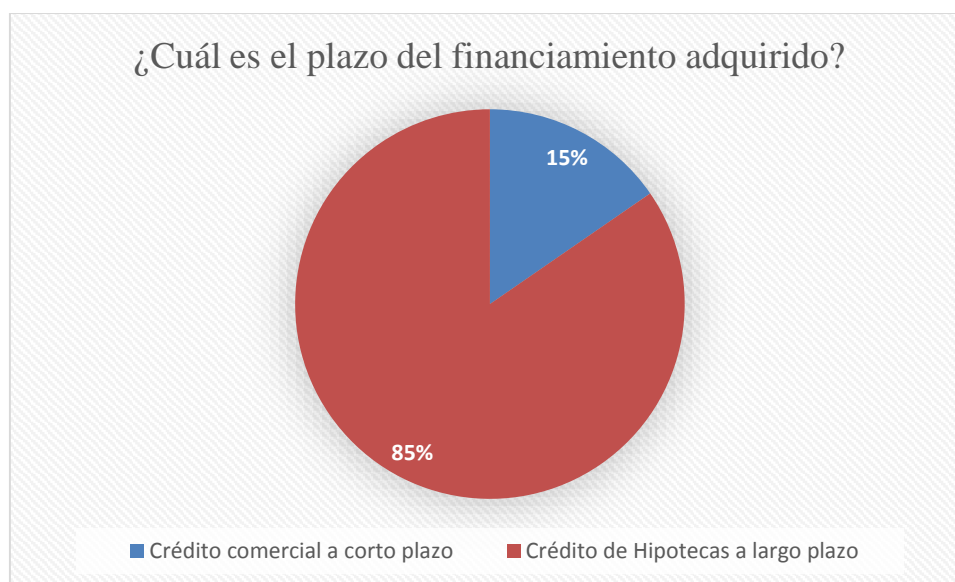
TABLA N° 6

¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Crédito comercial a corto plazo	2	15%
Crédito de Hipotecas a largo plazo	11	85%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 6



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% adquirió financiamiento a largo plazo y 15% a corto plazo.

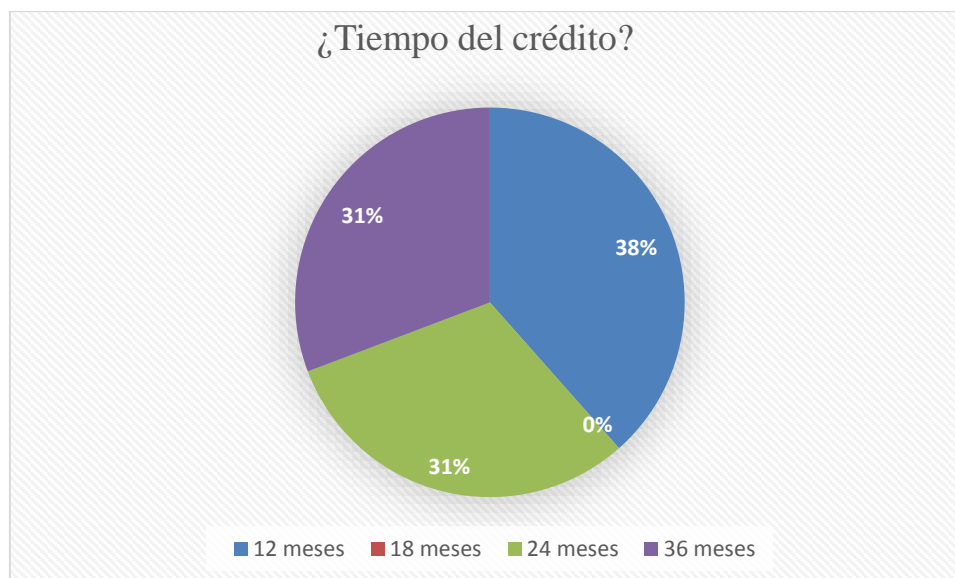
TABLA N° 7

¿Tiempo del crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
12 meses	5	38%
18 meses	0	0%
24 meses	4	31%
36 meses	4	31%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 7



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 38% adquirió crédito a 12 meses, el 31% a 24 meses y el 31% a 36 meses.

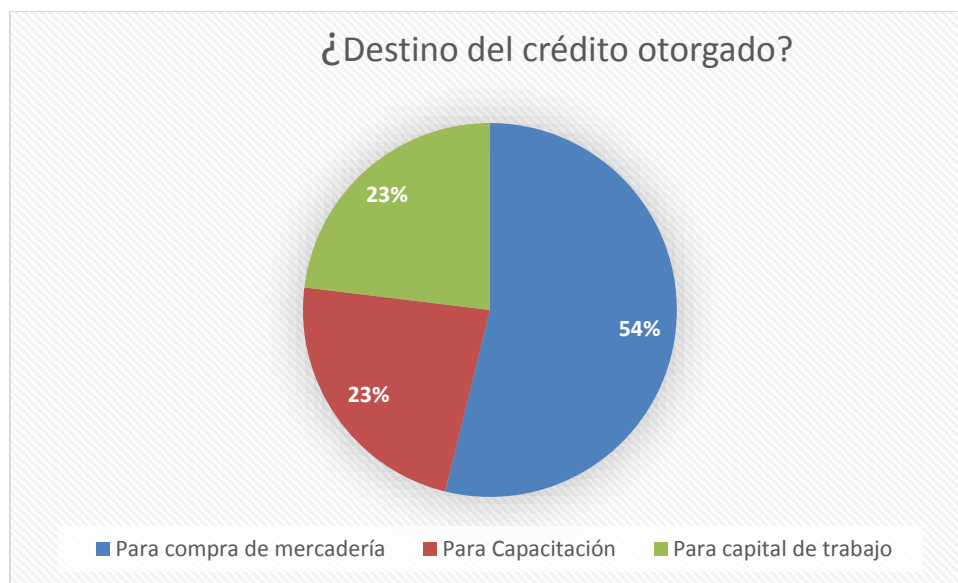
TABLA N° 8

¿Destino del crédito otorgado?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Para compra de mercadería	7	54%
Para Capacitación	3	23%
Para capital de trabajo	3	23%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 8



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas el 54% destinan el financiamiento para la compra de mercadería, el 23% lo destinan para el fortalecimiento de capacidades y el otro 23% lo destina para el capital de trabajo.

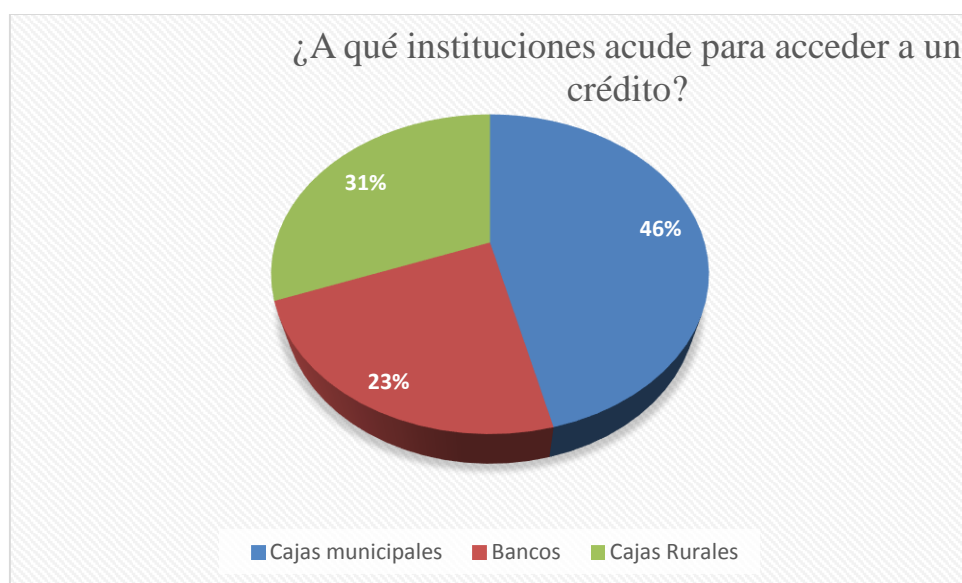
TABLA N° 9

¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cajas municipales	6	46%
Bancos	3	23%
Cajas Rurales	4	31%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 9



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 46% acude para acceder un crédito a las Cajas Municipales de Crédito, el 31% a las Cajas Rurales y un 23% a los bancos.

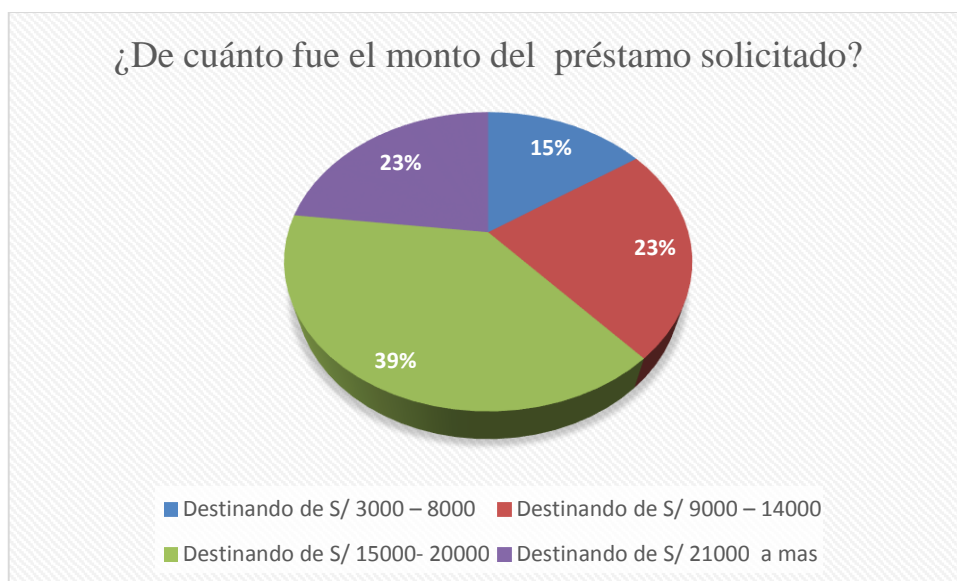
TABLA N° 10

¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Destinando de S/ 3000 – 8000	2	15%
Destinando de S/ 9000 – 14000	3	23%
Destinando de S/ 15000-20000	5	39%
Destinando de S/ 21000 a mas	3	23%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 10



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

Interpretación: Se tiene que el monto del préstamo solicitado a las actividades propias del rubro de agroquímicos, por los representantes legales de las MYPE encuestadas fue: el 39% entre S/15000-20000; el 23% S/ 9000- 14000, el 23% de 21000 a más y 15% entre S% 3000 a 8000.

III. CAPACITACIÓN

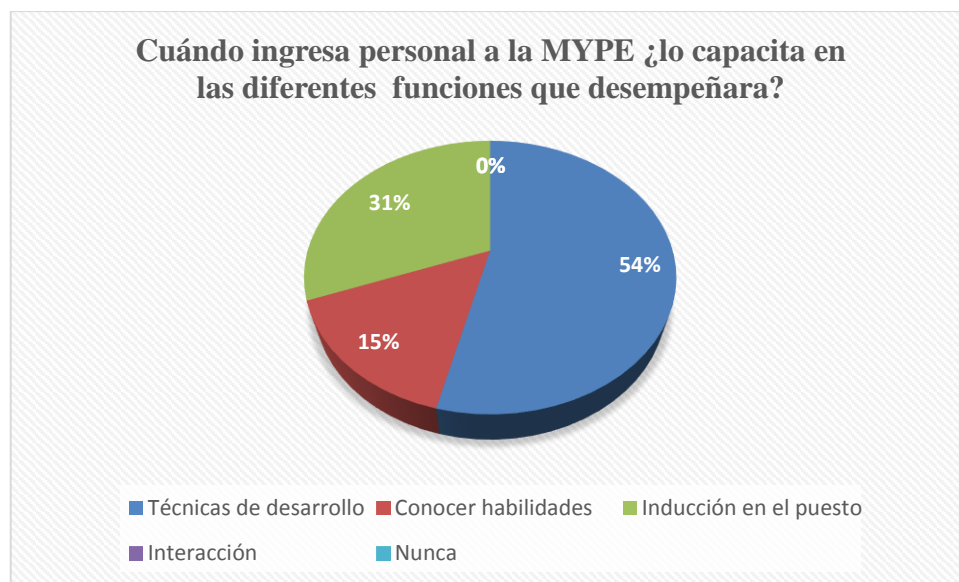
TABLA N° 11

Cuándo ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las diferentes funciones que desempeñara?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Técnicas de desarrollo	7	54%
Conocer habilidades	2	15%
Inducción en el puesto	4	31%
Interacción	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 11



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% capacita a su personal en técnicas de desarrollo; el 31% en la inducción en el puesto y el 15% trata de conocer sus habilidades.

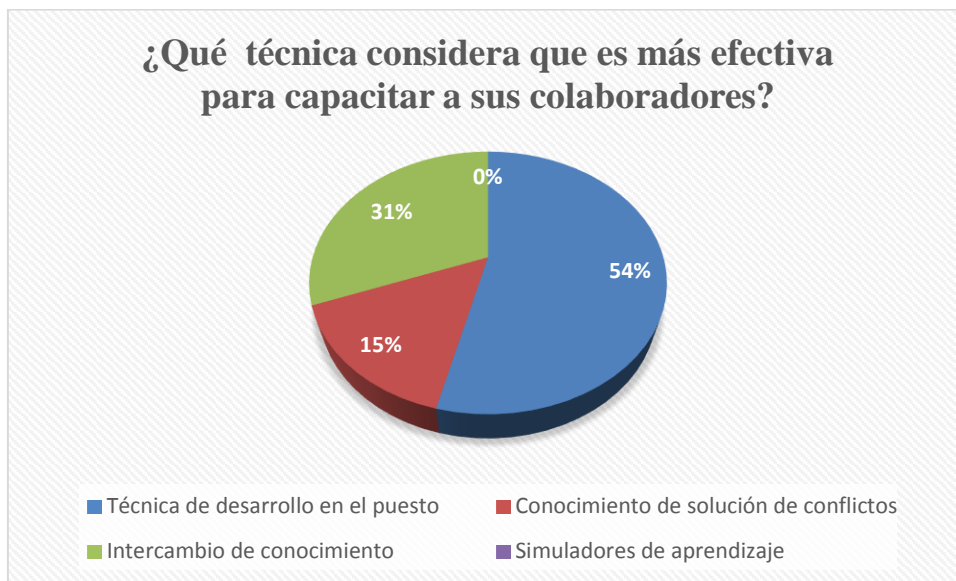
TABLA N° 12

¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar a sus colaboradores?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Técnica de desarrollo en el puesto	7	54%
Conocimiento de solución de conflictos	2	15%
Intercambio de conocimiento	4	31%
Simuladores de aprendizaje	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 12



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% considera que la técnica más efectiva para capacitar a sus colaboradores es la técnica de desarrollo del puesto; el 31% intercambios de conocimiento y el 15% Conocimiento de solución de conflicto

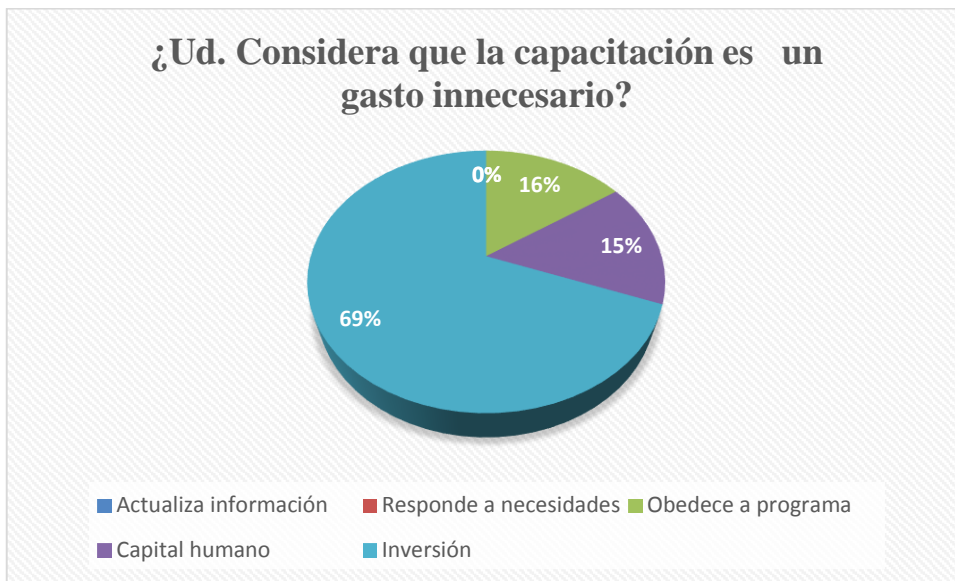
TABLA N° 13

¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Actualiza información	0	0%
Responde a necesidades	0	0%
Obedece a programa	2	15%
Capital humano	2	15%
Inversión	9	70%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 13



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 70% considera que la capacitación es una inversión. el 15% que es un capital humano y el otro 15% que la capacitación obedece a un programa.

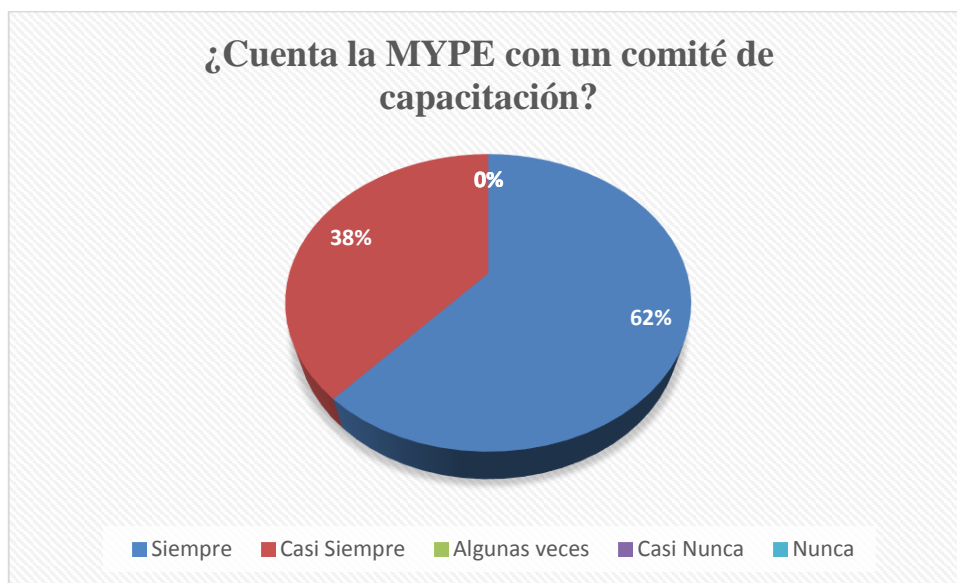
TABLA N° 14

¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	62%
Casi Siempre	5	38%
Algunas veces	0	00%
Casi Nunca	0	00%
Nunca	0	00%
TOTAL	13	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE

GRAFICO N° 14



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 62% siempre cuenta con un comité de capacitación, el 38% casi siempre cuentan con un comité de capacitación.

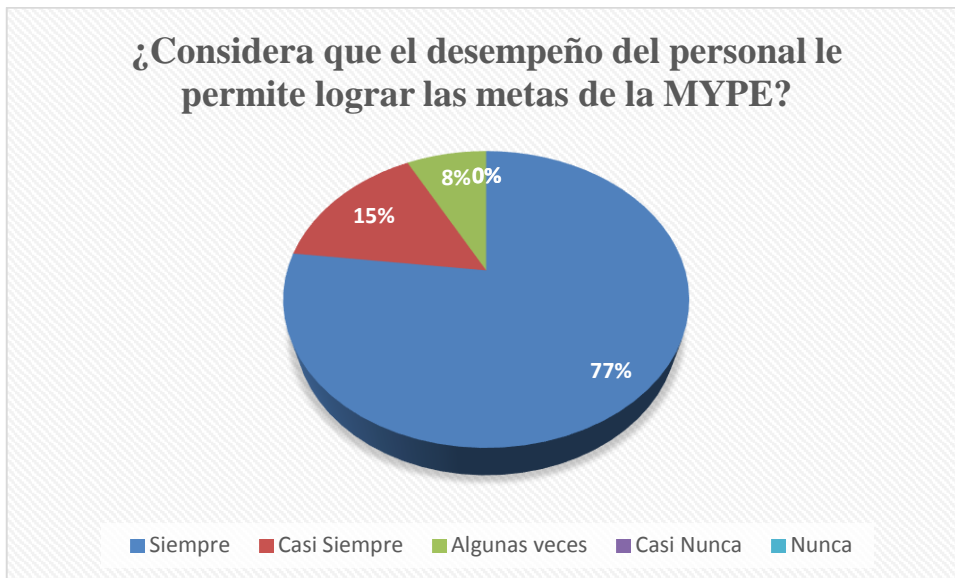
TABLA N° 15

¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr las metas de la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	10	77%
Casi Siempre	2	15%
Algunas veces	1	8%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 15



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 77% considera que el desempeño del personal, siempre le permite lograr las metas de la MYPE, el 15% casi siempre y el 8% algunas veces.

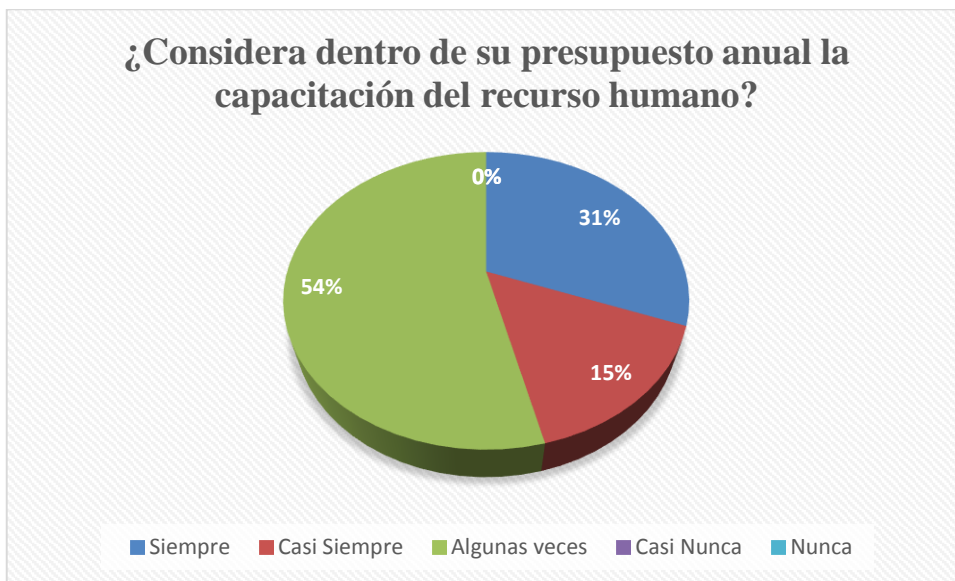
TABLA N° 16

¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	31%
Casi Siempre	2	15%
Algunas veces	7	54%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 16



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% algunas veces considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano, 31% siempre y 15% casi siempre.

TABLA N° 17

Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera que la capacitación es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	85%
Casi Siempre	2	15%
Algunas veces	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 17



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% considera que la capacitación siempre es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado y el 15% casi siempre.

TABLA N° 18

¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	92%
Casi Siempre	1	8%
Algunas veces	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	13	100%

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

GRAFICO N° 18



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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 92% considera que siempre la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación y el 8% considera que casi siempre.

4.2 Análisis de resultados.

1.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 84% tiene como su principal fuente de financiamiento las cajas municipales; el 8% entidades financieras no bancarias y el 8 % cajas rurales, dichos resultados coinciden con los de Mijahuanga (2015) quien nos dice que la fuente de financiamiento preponderante en la investigación es del sistema bancario, asimismo Jibaja (2014) nos dice que el 100% de las empresas en estudio financian sus créditos a través de entidades financieras que son los bancos en su mayoría quienes financian su empresa ya que sus intereses son más bajos.

2.- Se tiene que del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestada, el 46% siempre ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio; el 31% algunas veces y el 23 % casi siempre. Al respecto, Kong y Quilcate nos dice que las MYPE con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

3- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% siempre pide información de los productos que ofrecen las Cajas Municipales y rurales al momento de solicitar financiamiento y el 15 % solicita de los productos de los bancos de manera preferencial por financiamientos a largo plazo.

4.- En cuanto a la tasa de interés mensual que pagan los propietarios de las MYPE encuestadas se tiene que, el 38% paga una tasa de interés mensual entre el 1- 5 %; el 31% entre 06- 11 %; el 23 % paga entre 12-20 % y el 8 % de 20 a más.

5.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 62% considera que casi nunca son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras y el 38% nunca.

6.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% adquirió crédito de hipoteca a largo plazo y el 15% crédito comercial a corto plazo. Mijahuanga concluye al respecto que el tipo financiamiento identificado es a corto plazo, ya que se demostró que es más conveniente para las MYPE rubro restaurantes debido a la accesibilidad y la rapidez con que se pueden capitalizar.

7- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 38% adquirió crédito a 12 meses, el 31% a 24 meses y el 31% a 36 meses.

8.- El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% compra de mercadería, 23% capacitación y el 23% capital de trabajo, dichos resultados discrepan con los encontrados por Medina(2013), quien nos dice que de las MYPE estudiadas El 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 30% lo invirtió en capital de trabajo.

9.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 46% acude para acceder un crédito a las Cajas Municipales de Crédito, el 31% a las Cajas Rurales y un 23% a los bancos.

10.- En cuanto al monto del préstamo adquirido se tiene que el 39% solicitó entre S/15000-20000; el 23% S/ 9000- 14000, el 23% de 21000 a más y 15% entre S% 3000 a 8000.

4.2.3 Capacitación

11.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% capacita a su personal en técnicas de desarrollo; el 31% en la inducción en el puesto y el 15% trata de conocer sus habilidades.

12.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% considera que la técnica más efectiva para capacitar a sus colaboradores es la técnica de desarrollo del puesto; el 31% intercambios de conocimiento y el 15% Conocimiento de solución de conflicto.

13.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 15 % que es un capital humano y el otro 15% que la capacitación obedece a un programa. **Silva Torres (2013)** en su trabajo de investigación concluye que: El 45% de las mypes consideran a la capacitación como una inversión, y que esta les ha ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación.

14.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 62% siempre cuenta con un comité de capacitación y el 38% casi siempre cuenta con un comité de capacitación.

15.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 77% considera que el desempeño del personal siempre le permite lograr las metas de la MYPE, el 15% casi siempre y el 8% algunas veces.

16.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 54% algunas veces considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano, 31% siempre y 15% casi siempre

17.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 85% considera que la capacitación siempre es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado y el 15% casi siempre, lo cual coincide con Bárcena (2013), quien indica en su informe para la CEPAL “Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de MYPE para el Cambio Estructural” nos dice que los tres puntos que son especialmente relevantes para desarrollar las pymes en la región son: el acceso a financiamiento, las políticas de innovación y tecnología (en especial el acceso a las TIC) y el desarrollo de competencia y capital humano (capacitación).

18.- Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 92% considera que siempre la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación y el 8% considera que casi siempre. Al respecto, Silva (2013) nos dice

que el 40% de las Mypes indican que en el año 2011 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa, asimismo, Mijahuanga (2015) De acuerdo a lo investigado debería darse más importancia e invertir en la capacitación ya que mejoraría el nivel de estas empresas y generaría mayores ingresos, lo que también repercute en la sociedad porque tendríamos personal capacitado y calificado para desarrollar sus funciones, por ende recurso humano más eficiente.

V. Conclusiones:

1.- Se determinaron que las principales fuentes de financiamiento de las MYPE del rubro de agroquímicos de Sullana, siendo: Financiamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, los proveedores como un apalancamiento, leasing y el sistema bancario para activos.

2.- El financiamiento obtenido por las MYPE del sector comercio, rubro agroquímicos, año 2016 es destinado en actividades de: Compra de insumos, materia prima, capital de trabajo, investigación y desarrollo, capacitación; se considera además que las MYPE en sus actividades utilizan no más de cinco Unidades Impositivas Tributarias.

3.- Se identificó que las MYPE del sector comercio, rubro agroquímicos, año 2016, utilizan técnicas de capacitación como: Técnica de desarrollo en el puesto, técnica en el desarrollo de habilidades, técnico en resolución de conflictos y de aprender a aprender en las pasantías, Técnica de inducción para el puesto.

4.- La importancia del impacto positivo de la capacitación que desarrollan las MYPE, del sector comercio, rubro agroquímicos, año 2016, se denota en: Mejoramiento de productos, formación del personal en sus competencias, fortalecimiento de la calidad, en la inversión, cumplimiento organizado de las metas, promueve la planificación adecuada de la fuerza de ventas.

Referencias Bibliográficas

- Frigo, E. (s.f.). *Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Jibaja Abad, S. (2014). *El financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios - rubro transportes de carga de la ciudad de Piura, 2014*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(15\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(15).pdf)
- Machacuay R., S., & Mifflin, I. (2001). *Intervenciones de la cooperación para fortalecer un ambiente propicio al desarrollo del sector de la Micro Y Pequeña Empresa(MYPE) en el Perú*. Recuperado el 01 de 01 de 2017, de <http://businessenvironment.org/dyn/be/docs/32/Peru2001.pdf>
- Palacios Vílchez, J. (2014). *Caraterización de capacitación y competitividad en la MYPE rubro ropa de bebés del mercado modelo de piura, 2013*. Recuperado el 18 de 11 de 2016, de http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/264/INFORME%20%20PALACIOS%20V%3%8DLCHEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez Ramírez, A., & Chauca Malásquez, P. (2013). *PROBLEMÁTICA y ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS FAMILIARES DE MICHOACÁN: ESTUDIO DE CASO*. Recuperado el 19 de 11 de 2016, de <http://inceptum.umich.mx/index.php/inceptum/article/view/120>
- Alvarado, K. (2016). *Uso de agróquimicos y pesticidas*. Recuperado el 21 de 10 de 2016, de <http://telotengo1998.blogspot.pe/2016/03/blog-post.html>
- Atarama Sandoval, Y. (2014). *Caracterizacion del financiamiento, capacitacion y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector servicios - rubro transportes de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(13\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(13).pdf)

- Avolio, B., Meneses, A., & Roca, E. (2011). *Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Baiman, G. (31 de 05 de 2011). *Mercado*. Recuperado el 05 de 12 de 2016, de <http://www.mercado.com.ar/notas/informes/368803/agro%3Cb%3Equimicos%3Cb%3E-y-semillas-la-demanda-de-alimentos-impulsa-el->
- Baltazar francisco, j. (2014). *El financiamiento del credito bancario en las medianas y pequeñas empresas*. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/460-1763-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/460-1763-1-PB%20(2).pdf)
- Barrera, M. (2001). “*Situación y Desempeño de las PYME de Ecuador en el Mercado Internacional*”. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de <https://scholar.google.es/scholar?hl=es&q=%E2%80%9CSituaci%C3%B3n+y+Desempe%C3%B1o+de+las+PYME+de+Ecuador+en+el+Mercado+Internacional%E2%80%9D&btnG=&lr=>
- Cárdenas Parrales , A. (2012). *Inversiones o Financiamiento en pesos, UDIS O DÓLARES*. Recuperado el 18 de 11 de 2016, de <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/801/1/RI000385.pdf>
- Choy Zevallos, E. (2010). *Competitividad de la micro y pequeñas empresas(MYPES) ante el tratado de libre comercio(TLC)*. Recuperado el 02 de 01 de 2017, de <file:///C:/Users/sony/Downloads/4676-15728-1-PB.pdf>
- colchado, y. (2013). *FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L*. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendociencias-contables/article/view/248>
- Cóndor , J. (24 de Julio de 2015). Venta de agroquimicos en Peru llegarían a US\$ 210 millones en este año. *Gestión*. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/ventas-agroquimicos-peru-llegarian-us-210-millones-este-ano-2138130>
- Condori Boza, J., & Escobar taípe, R. (2015). *La recaudación tributaria y desarrollo sostenible de las MYPES de la localidad de Huancavelica, periodo 2013*.

Recuperado el 02 de 01 de 2017, de <http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/341/TP%20-%20UNH.%20CONT.%2000054.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cruz Tineo, C. (2015). *Caracterización del fnananciamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del asentamiento humano velasco alvarado de la provincia de sullana,2014*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(48\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(48).pdf)

DeConceptos.Com. (s.f.). Recuperado el 05 de 12 de 2016, de <http://deconceptos.com/general/principio>

Dzul Escamilla, M. (s. f.). *Aplicacion Basica de los métodos científicos "Diseño no-experimental"*. Recuperado el 08 de 01 de 2017, de <http://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/14902/PRES38.pdf?sequence=1>

Echeverria Echeverria, M. (5 de Junio de 2013). *La opinión*. Recuperado el 18 de 11 de 2016, de <http://laopinion.com/2013/06/05/cuales-son-los-requisitos-para-obtener-un-prestamo-para-mi-negocio/>

Entrepreneur. (2014). *Recursos Humanos*. Recuperado el 18 de 11 de 2016, de <https://www.entrepreneur.com/article/267088>

Farfán Calle, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Piura, periodo 2011-1012*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(41\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(41).pdf)

Garza Tamez, H., Abreu , J., & Garza, E. (2009). *Impacto de la capacitación en una empresa del ramo eléctrico*. Recuperado el 18 de 11 de 2016

Gómez Cango, F. (2014). *Caracterizacion de cápacitacion y servicio al cliente de las MYPE, rubro restaurantes de la ciudad de Chulucanas, año 2013*. Recuperado el 21 de 10 de 2016, de

http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/269/TE SIS%20G%C3%93MEZ%20CANGO.pdf?sequence=1

Huamán Felipa, C. (2014). *Mypes motor de desarrollo de nuestro país*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://mypesss.blogspot.pe/>

Medina Aguilar, M. (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - Rubro insumos agrícolas del distrito de Chimbote, 2011*. Recuperado el 10 de 20 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(12\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(12).pdf)

Mijahuanga de Cruz, D. (2015). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE rubro restaurantes de Sullana, año 2013*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(18\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(18).pdf)

Ministerio de salud. (s.f). *Gestión de la capacitación en las organizaciones*. Recuperado el 22 de 10 de 2016, de <http://www.minsa.gob.pe/publicaciones/pdf/capacitacion.pdf>

Miñan Lescano, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agroindustrial - rubro exportación Nacional y extranjera de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura, periodo 2011-2012*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(43\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(43).pdf)

Moreno Quilcate, J., & Kong Ramos, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012*. Chiclayo. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012*. Chiclayo.

Muñoz Cordova, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector servicios del sector- servicio rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(47\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(47).pdf)

- Okpara y Wynn. (2007). *Micro y Pequeñas Empresas en el Peru (MYPES)*. Recuperado el 20 de 11 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/4126-15740-1-PB%20(9).pdf
- Okpara, & Wynn. (2011). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú (MYPES)*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de <http://ezproxybib.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Pérez Porto, J. (2015). *Agroquímicos*. Obtenido de <http://definicion.de/agroquimicos/>
- Perú Opportunity Fund. (2011). *Diagnostico de la agricultura en el Perú*. Recuperado el 27 de 11 de 2016, de http://www.peruopportunity.org/uploads/posts/34/Diagnostico_de_la_Agricultura_en_el_Peru_-_web.pdf
- Peter Druncker . (2016). *Centro de Capacitación y Desarrollo*. Recuperado el 18 de 11 de 2016, de <http://rrhh.estudio3.com.ar/>
- Proinversion y Esan. (2007). *MiPequeña Empresa Crece*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>
- Ramirez, M. (2011). *Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas*. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3425>
- Rengifo Silva , J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072630.pdf>
- Ricser Flores, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(40).pdf

- Robbins , & coulter. (2005). Recuperado el 18 de 11 de 2016, de http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/264/INFORME%20%20PALACIOS%20V%20C3%8DLCHEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saavedra Armas, H. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industria - Rubro transformacion forestal, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010*. Recuperado el 17 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(38\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(38).pdf)
- Scharager, J. (2001). *Muestreo no probabilistico I*. Recuperado el 02 de 01 de 2017, de http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/31715755/muestreo.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1483409014&Signature=B3ZvCcJ958Mv%2B%2BT8yLrnuFkdTBI%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMetodologia_de_la_Investigacion_Es
- Silva Torres, N. (2013). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y rentabilidad de las Medianas y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio - rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(14\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(14).pdf)
- Sunat. (2014). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Tello Cabello, S. (2013). *Modificaciones en el régimen laboral especial de las microempresas y pequeñas empresas*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/29/884>

- Tello Correa , L. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*. Recuperado el 20 de 11 de 2016, de <http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/123456789/760>
- Universidad Nacional Costa Rica (UNA). (s.f.). *Manual de plaguicidas de Centro América*. Recuperado el 22 de 10 de 2016, de <http://www.plaguicidasdecentroamerica.una.ac.cr/index.php/caracteristicas-generales-y-agronomicas>
- Vásquez Vega, V. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro textil de la ciudad de Piura - periodo 2011 - 2012*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(44\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(44).pdf)
- Verastegui Sanchez, R. (2013). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de abarrotes en la ciudad de Sullana: periodo 2010-2012*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(19\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(19).pdf)
- Vilchez Rao, G., & Centurión Medina, R. (2016). *Capacitación en micro- y pequeñas empresas de venta de alimentos, bebidas y otros, del A. H. Miraflores Alto, Chimbote, 2013*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1245/974>
- Vivanco , M. (2005). *Muestreo Estadístico Diseño y Aplicaciones*. Recuperado el 02 de 01 de 2017, de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-_gr5l3LbpIC&oi=fnd&pg=PA13&dq=poblacion+y+muestra+en+estadistica&ots=C0hRex7I8m&sig=Ukq4LBO27jS99L9dFDs1-_BA4Qc#v=onepage&q=poblacion%20y%20muestra%20en%20estadistica&f=false

Zevallos V., E. (2006). *Obstáculos al desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*. Recuperado el 01 de 01 de 2017, de <file:///C:/Users/sony/Downloads/186-188-1-PB.pdf>

**A
N
N
E
X
O
S**

Anexo N°1: La encuesta



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN (DEMI)**

Cuestionario que será aplicado a los Propietarios y/ o Representantes Legales de las Micro y Pequeñas Empresas - MYPE del ámbito en estudio.

El siguiente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016”

I. FINANCIAMIENTO

1.- ¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?

- a).- De familias.....
- b).-De cajas municipales....
- c).- De entidades bancarias....
- d).- De cajas rurales....

2.- ¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre

- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

3.- ¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?

- a) Producto de cajas municipales y rurales
- b) Bancos por productos a largo plazo
- c) Financieras
- d) Familiares
- e) cooperativas

4.- ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?

- a) 1-5%
- b) 6-11%
- c) 12-20%
- d) De 20 más

5.- ¿Considera UD. que Son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?

- a) Siempre son adecuadas
- b) Casi Siempre son adecuadas
- c) Algunas veces son adecuadas
- d) Casi Nunca son adecuadas
- e) Nunca son adecuadas

6.- ¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?

- a) Crédito comercial a corto plazo

b) Crédito de hipotecas a largo plazo

7.- ¿Tiempo del crédito?

a) 12 meses

b) 18 meses

c) 24 meses

d) 36 meses

8.- ¿Destino del crédito otorgado?

a).- Para compra de mercadería

b).-Para Capacitación

c).- Para capital de trabajo

9.- ¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?

a).- Cajas municipales

b).- Bancos

C.-Cajas rurales

10.- ¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?

a).-Destinado de S% 3000 -8000

b).- Destinado de S% 9000 - 14000

c).- Destinado de S% 15000 - 20000

d).- Destinado de S% 21000 a mas

II. CAPACITACIÓN

11.- Cuándo ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las diferentes funciones que desempeñara?

- a) Técnica del desarrollo
- b) Conocer habilidades
- c) Indicación en el puesto
- d) Iteración
- e) Nunca

12.- ¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar a sus colaboradores?

- a) Técnica de desarrollo en el puesto
- b) Conocimiento de solución de conflictos
- c) Intercambio de conocimiento
- d) Simuladores de aprendizaje

13.- ¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?

- a) Actualiza información
- b) Responde a necesidades
- c) Obedecer a programas
- d) Capital humano
- e) Inversión

14.- ¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

15.- ¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr las metas de la MYPE?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre

- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

16.- ¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

17.- Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera que la capacitación es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

18.- ¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación?

- a) Siempre
- b) Casi Siempre
- c) Algunas veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

Anexo N°2: Datos de los Propietarios o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas

N°	RAZON SOCIAL	PROPIETARIO	RUC	DIRECCION	CELULAR
01	Acricola Sinsicapino S.A.C	Manuel Cruz Quito	20530338496	Av. Buenos Aires Nro. 997 Piura - Sullana - Sullana	216052
02	Agricola Marvy E.I.R.L	Zavala Vega Flor De Maria	20484108553	Cal.Bolognesi Nro. 309 Piura - Sullana - Sullana	967985159
03	Sanvill Organica & Cia S.A.C.	Villaseca Fuentes Santos Froylan	20526003757	Mza. I Lote. 02 Int. 01 A.H. 09 De Octubre (Av. Buenos Aires 902 - 01) Piura - Sullana - Sullana	962647036
04	Centro Agricola Del Chira	Julio Rivera Silutu	10036062253	Transv. Li675ma	969617228
05	Agricola San Juan	Juan Abramonte Giron	10036129480	Cal.Bernardo Alcedo Nro. 290 Piura - Sullana - Sullana	990963678
06	Fertilizantes Y Negocios Generales River Agro S.A.C.	Rivera Farfan Julio	20526659148	Cal.Bernardo Alcedo Nro. 154 (Canal Via 1era Cuadra) Piura - Sullana - Sullana	

07	Agrotecnica El Cherence S.R.L	Gabriel Ventura Yuntop	20526072996	Av. Buenos Aires N°702-9 De Octubre	
08	Agro Ruvi E.I.R.L	Manuel Andrade	20437819811	Cal.Bernardo Alcedo S/N (Canal Via 1era Cuadra) Piura - Sullana - Sullana	
09	Tierra Santa E.I.R.L.	Jon Garcia Rugel	20399325433	Av. Buenos Aires N°1225	
10	Novagro-Ag S.A.C.	Carmn Geldres	20477464263	Av. Buenos Aires Cuadra N°1	944696990
11	Negocios Generales Fertilizantes Del Agro	Jorge Reyes Pulache	10035805473	Av. Buenos Aires Cuadra N°1	
12	Fertilizantes Gromer	Nory Elizabeth Purizaca	10454186376	Av. Buenos Aires Cuadra N°1	
13	Comercial Dona Aurora Eirl	Herrera De Hidalgo Maria Aurora	20356680716	Cal.Bernardo Alcedo Nro. 149 (Canal Via Y Calle Dos De Mayo) Piura - Sullana - Sullana	

Anexo N°4 formatos para validación del cuestionario

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *MARIA DEL CARMEN ROSILLO DE PUZIZACA*
ESPECIALIDAD: *LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS*
DNI: *02818255*

Por medio de la presente hago constar que realice la revisión de test sobre el financiamiento y capacitación de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la bachiller Zaldivar Rojas Ana Yessenia quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana... *10* de *NOVIEMBRE* ... del *2016*...


Mario del C. Rosillo de Puzizaca
LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CLAD 63978

Nombre: *MARIA DEL CARMEN ROSILLO DE PUZIZACA*
DNI: *02818255*

**JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO
INSTRUCCIONES**


Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan: E= Excelente / B= Bueno / M= Mejor / X= Eliminar / C=Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

Juicio de Experto sobre la Redacción, contenido, congruencia y pertinencia del Instrumento

I.FINANCIAMIENTO

N°	Preguntas	Redacción			Contenido			Congruencia			Pertinencia			Observaciones				
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B		M	X	C	
01	¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?	X					X											
02	¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?	X					X											
03	¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?	X					X											
04	¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?	X					X											
05	¿Considera Ud. que son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?	X					X											
06	¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?	X					X											
07	¿Tiempo del crédito?	X					X											
08	¿Destino del crédito otorgado?	X					X											
09	¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?	X					X											
10	¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?	X					X											


 María del C. Rosillo de Purizaca
 LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CIAD 63370

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: Abdon Alvarez Gutierrez
ESPECIALIDAD: Ingeniero
DNI: 03664095

Por medio de la presente hago constar que realice la revisión de test sobre el financiamiento y capacitación de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la bachiller Zaldivar Rojas Ana Yessenia quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana 11 de Noviembre del 2016



Nombre: Abdon Alvarez Gutierrez
DNI: 03664095

**JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO
INSTRUCCIONES**

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan: E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar/ X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

Juicio de Experto sobre la Redacción, contenido, congruencia y pertinencia del Instrumento

I.FINANCIAMIENTO

N°	ITEM	Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones					
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C						
01	¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?																										
02	¿Ha solicitado financiamiento para el desarrollo de las actividades de su negocio?																										
03	¿Ud. pide información al momento de solicitar financiamiento?																										
04	¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?																										
05	¿Considera Ud. que son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras?																										
06	¿Cuál es el plazo del financiamiento adquirido?																										
07	¿Tiempo del crédito?																										
08	¿Destino del crédito otorgado?																										
09	¿A qué instituciones acude para acceder a un crédito?																										
10	¿De cuánto fue el monto del préstamo solicitado?																										



II. CAPACITACIÓN

N°	ITEM	Preguntas	Redacción			Contenido			Congruencia			Pertinencia			Observaciones			
			E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B		M	X	C
11		Cuándo ingresa personal a la MYPE ¿lo capacita en las diferentes funciones que desempeñara?		✓														
12		¿Qué técnica considera que es más efectiva para capacitar a sus colaboradores?		✓														
13		¿Ud. Considera que la capacitación es un gasto innecesario?		✓														
14		¿Cuenta la MYPE con un comité de capacitación?		✓														
15		¿Considera que el desempeño del personal le permite lograr las metas de la MYPE?		✓														
16		¿Considera dentro de su presupuesto anual la capacitación del recurso humano?		✓														
17		¿Debido al mundo tan cambiante en el que vivimos, ¿considera que la capacitación es una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado?		✓														
18		¿Considera que la competitividad de su negocio puede mejorar si invierte en capacitación?		✓														

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *Esther Elizabeth Vivas Landa*
ESPECIALIDAD: *Contador Publico*
DNI: *02617157*

Por medio de la presente hago constar que realice la revisión de test sobre el financiamiento y capacitación de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la bachiller Zaldivar Rojas Ana Yessenia quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio – rubro agroquímicos del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana *10* de *Noviembre* del *2016*

Esther Elizabeth Vivas Landa

Mg. CPC Esther E. Vivas Landa

Nombre: *Esther Elizabeth Vivas Landa*

DNI: *02617157*

