

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Paredes Bardales, Gina Fiana

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de la tesis

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

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

Presidente

Mg. CPCC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO

Secretario

Mg. CPCC. VILCA RAMÍREZ FERNANDO

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

- A mi alma mater la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres, por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 28 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años de edad. El 57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 46,4% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa. El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos. El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas** El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro. El 100% (28) de las empresas son formales. El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales. El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco. El 75%% (21) de las

microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa. El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros. El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual. El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado. El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles. El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo. El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año. El 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial. El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas **Respecto a la rentabilidad.** El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen

que la capacitación mejora la rentabilidad. El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años. El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of financing, the capacitation and the profitability of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item drugstores of the district of Yarinacocha, 2018. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 30 and a sample of 28 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 35 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results: **With. In relation to the businessmen.** Of the polled microcompanies he establishes himself that the 32.1 % (9) of the representatives of them microcomputer the companies have from 21 30 elderly years. The 57.1 % (16) of the polled representatives become of the feminine sex. The 46.4 % (13) of the polled micro-entrepreneurs find with education superior university complete. The 35.7 % (10) of the ones of the company representatives have the condition of unmarried men. The 57.1 % (16) of the representatives the druggists are chemical. The 39.3 % (11) of the representatives are in trade. **In relation to the characteristics of the microcompanies** The 46.4 % (13) of the company representatives have between 1 7 years in the item. The 100 % (28) of the companies are reliable. The 89.3 % (25) of the companies have from 1 2 permanent workers. The 82.1 % (23) of the microcompanies have from 0 2 temporary workers. The 100 % (28) of the companies the motive of the formation is for obtaining profits. **In relation to financing.** The 100 % (28) of the microcompanies have been financed by third parties. The 39.3 % (11) of the microcompanies accomplishes his financing in My

bank. The 75 % (21) of the microcompanies does not know about interests. The 7.1 % (2) of the microcompanies accomplish his financing in the box Arequipa. The 7.1 % (2) of the microcompanies does not know about interests. The 17.9 % (5) of the microcompanies accomplish his financing with lenders or usurers. The 17.9 % (5) pays from 10 20 % of monthly interest. The 75 % (21) of the microcompanies think that banking houses granted bigger ease. The 75 % (21) of the microcompanies granted you the solicited loan. I bestow to him the 46.4 % (13) of the microcompanies upon 000 from 21 50 000 new suns. The 57.1 % (16) of the microcompanies I grant them to you long-term credit. The 89.3 % (25) of the microcompanies invested the credit requested in improvement and or enlargement of the site. **In relation to capacitation.** The 71.4 % (20) of the representatives of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 57.1 % (16) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last year. The 28.6 % (8) of the representatives of the microcomputer and small business received capacitation in entrepreneurial handling. The 100 % (28) of them the microcomputer and small business did not receive capacitation the staff. The 100 % (28) of the workers of the microcomputer and small business received zero capacitations. The 100 % (28) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation is an investment. The 100 % (28) of the workers of the microcomputer and little girl considers that capacitation is relevant in the microcompanies **In Relation To the profitability.** The 100 % (28) in the type of course that the workers of the microcomputer and small business accomplished did not receive capacitation. The 100 % (28) of the workers of the microcomputer and small business believe that financing improves

the profitability. The 100 % (28) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation improves the profitability. The 100 % (28) of them microcomputer and small businesses I improve his profitability of late years. The 100 % (28) of them microcomputer and small businesses his profitability has not decreased the last years.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

INDICE

	Pág
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	18
II. REVISIÓN LITERARIA	21
Planteamiento de la Investigación	21
Enunciado del Problema	24
Objetivos de la Investigación	25
Objetivo General	25
Objetivos Específicos	25
Justificación de la Investigación	26
Marco Teórico Conceptual	27
Antecedentes	27

Internacional	27
Nacional	33
Regional	43
Local	45
Bases Teóricas de la Investigación	46
Teoría del Financiamiento	46
Teoría de la Capacitación	50
Teoría de la Rentabilidad	50
Marco Conceptual	53
Definición del Financiamiento	53
Definición de Capacitación	54
Definición de las micro y pequeñas empresas	54
III. METODOLOGÍA	62
3.1. Diseño de la investigación	62
3.2. Población y muestra	62
3.3. Definición y operacionalizaciones de variables e indicadores	63
3.4. Técnica e instrumentos	70
3.5. Matriz de consistencia	71

IV. RESULTADOS	75
4.1. Resultados	75
4.2. Análisis de resultados	110
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	113
Referencias bibliográficas	118
ANEXOS	125
- Carátula	126
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	127
- Declaración Jurada del Artículo Científico	156
- Matriz de Consistencia	157
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	159
- Tabla de Fiabilidad	164
Base de datos de las encuestas	168
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las mypes	75
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las mypes	76
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las mypes	77
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las mypes	78
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las mypes	79
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las mypes	80

Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las mypes	81
Tabla N° 08: Formalidad de las mypes	82
Tabla N° 09: Número de trabajadores permanentes de las mypes	83
Tabla N° 10: Número de trabajadores eventuales de las mypes	84
Tabla N° 11: Motivos de la formación de las mypes	85
Tabla N° 12: Realiza financiamiento para sus actividades de las mypes	86
Tabla N° 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las mypes	87
Tabla N° 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las mypes	88
Tabla N° 15: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las mypes	89
Tabla N° 16: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las mypes	90
Tabla N° 17: Prestamistas y usureros que obtienen el financiamiento de las mypes	91
Tabla N° 18: Tasa de interés mensual de los prestamistas y usureros que pagan las mypes	92
Tabla N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las mypes	93
Tabla N° 20: Los créditos otorgados fueron los montos solicitado a las mypes	94
Tabla N° 21: Monto promedio del crédito a las mypes	95
Tabla N° 22: Tipo del crédito otorgado a las mypes	96
Tabla N° 23: Inversión del crédito financiero por mypes	97

Tabla N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las mypes	98
Tabla N° 25: Cantidad cursos de capacitaciones que recibieron en los últimos años las mypes	99
Tabla N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las mypes	100
Tabla N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de mypes	101
Tabla N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de las mypes	102
Tabla N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las mypes	103
Tabla N° 30: La capacitación es relevante para las mypes	104
Tabla N° 31: tipo de curso que recibieron los trabajadores en los últimos años de las mypes	105
Tabla N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las mypes	106
Tabla N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las mypes	107
Tabla N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las mypes	108

Tabla N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las mypes
109

INDICE DE GRÁFICOS	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las mypes	75
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las mypes	76
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las mypes	77
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las mypes	78
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las mypes	79
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las mypes	80
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las mypes	81
Figura N° 08: Formalidad de las mypes	82
Figura N° 09: Número de trabajadores permanentes de las mypes	83
Figura N° 10: Número de trabajadores eventuales de las mypes	84
Figura N° 11: Motivos de la formación de las mypes	85
Figura N° 12: Realiza financiamiento para sus actividades de las mypes	86
Figura N° 13: Entidades bancarias que obtienen el financiamiento de las mypes	87
Figura N° 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las mypes	88
Figura N° 15: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las mypes	89
Figura N° 16: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las mypes	90
Figura N° 17: Prestamistas y usureros que obtienen el financiamiento de las	

mypes	91
Figura N° 18: Tasa de interés mensual de los prestamistas y usureros que pagan las mypes	92
Figura N° 19: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las mypes	93
Figura N° 20: Los créditos otorgados fueron los montos solicitado a las mypes	94
Figura N° 21: Monto promedio del crédito a las mypes	95
Figura N° 22: Tipo del crédito otorgado a las mypes	96
Figura N° 23: Inversión del crédito financiero por mypes	97
Figura N° 24: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las mypes	98
Figura N° 25: Cantidad cursos de capacitaciones que recibieron en los últimos años las mypes	99
Figura N° 26: Tipo de cursos que recibieron en los últimos años de las mypes	100
Figura N° 27: Recibieron capacitación los trabajadores de mypes	101
Figura N° 28: Cantidad de cursos que recibieron los trabajadores de las mypes	102
Figura N° 29: Cree que la capacitación es una inversión para las mypes	103
Figura N° 30: La capacitación es relevante para las mypes	104

Figura N° 31: tipo de curso que recibieron los trabajadores en los últimos años de las mypes
105

Figura N° 32: El financiamiento mejora la rentabilidad de las mypes
106

Figura N° 33: La capacitación mejora la rentabilidad de las mypes
107

Figura N° 34: La rentabilidad mejoro los últimos años para las mypes
108

Figura N° 35: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las mypes
109

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación en los últimos años las Micro y pequeñas Empresas – MYPES, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%. Estas unidades empresariales han sido el soporte de muchas familias a nivel nacional, pero también a nivel mundial. Se tiene que el sector de MYPES comprende en España más de tres millones de empresas, equivalentes al 95% del total de empresas. Las MYPES españolas emplean más de los tres cuartos de la fuerza de trabajo ocupada (Solimano, Pollack, Wainer, y Wurgaft. 2007).

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

Las micro y pequeñas empresas son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

Por otro lado, Mathews, (2006) en el Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPES aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

Las micro y pequeñas empresas manifiesta que a nivel mundial, la pequeña y mediana empresa constituye una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. En particular una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima

organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

Ministerio de Producción (2011), sostiene que el PBI de Ucayali, en el año 2009, fue de S/.1,850 millones y representó el 0,96% del total nacional. Asimismo, durante el período comprendido entre el 2001 y el 2009, el PBI ha exhibido una tendencia creciente, con un pico de 8.4% en 2004. Para el 2009, la participación de los distintos sectores en el Valor Agregado Bruto de esta región fue: Construcción con 36.4%, seguido por Servicios Gubernamentales con 9.7%, Pesca con 6.4% y Agricultura, Caza y Silvicultura con 6%.

Por otra parte, en la ciudad de Pucallpa, donde hemos enfocado nuestra investigación, existen varias micro y pequeña empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción, pero sin embargo se desconoce las principales características de la capacitación y la formalización de las micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos.

Asimismo, la investigación se verá expresada en los resultados de la metodología propuesta, con el propósito de determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes. Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio del distrito de Yarinacocha y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente::

Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Objetivos específicos

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

Justificación de la investigación

La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú”, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro botica del distrito de yarinacocha, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros

investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Villa (2015) en su tesis: financiamiento, talón de Aquiles de las MYPE en 2015, el objetivo general fue determinar la contribución social, cultural o económica que aporta el financiamiento a las MYPE. El tipo de investigación fue descriptivo ya que pretendió comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos del problema planteado. Que el 64% del crédito que reciben los emprendedores proviene de ahorro familiar, el financiamiento es la piedra angular entre los retos de los negocios nacientes, te presentamos la opinión de algunos de los emprendedores que lograron consolidarse durante 2014. El trabajo de los emprendedores demuestra que las estructuras de negocios se vuelve más flexibles, dinámicas e innovadoras. Sin embargo, el acceso al capital, según la encuesta nacional de micro negocios 2012, 50% de los micros negocios considera la falta de crédito como su principal problema además, el estudio de instituto mexicano para la competitividad, desarrollando las MYPE que el país requiere, afirma que el 64% del financiamiento de las MYPE proviene del ahorro familiar. Aunque la falta de financiamiento es un problema, que los emprendedores también tienen que lidiar con la falta de cultura de emprendimiento que para armando la borde, director de ashoka para México y centro américa, es uno de los principales obstáculos para 2015.

Saucedo (2015), en “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyo objetivo general fue mostrar la

situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Agrega Saucedo, todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada

necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

Concluye Saucedo, Porque la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las MiPyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas.

González (2014) en su estudio sobre la "La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá". Tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel

documental, aplicando un cuestionario se llegaron a los siguientes resultados: El 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En conclusión, se llegó a que la principal problemática de las MYPE a nivel Nacional y Latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

Sosa (2014). En su investigación: “El Financiamiento de los Micronegocios en México”. Tiene como propósito “Mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios”, con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando informes, documentos como instrumentos de recolección de datos, concluyó que de acuerdo a los resultados de la regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de créditos y la productividad de un micronegocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto; esto podría deberse a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una “buena idea” o una “buena oportunidad”. Muchas de estos pudieron haber sido creados para autoemplearse, (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Valdez (2014) . El financiamiento de los micronegocios en México. Tesis presentada como requisito para obtener el grado de Maestría en Economía con Especialidad en Economía Industrial, Facultad de Economía división de estudios de posgrado, Universidad Autónoma de Nuevo León. México. Cuyas conclusiones fueron: De acuerdo a los resultados de las regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micronegocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto. Esto podría deberse a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una "buena idea" o una "buena oportunidad". Muchas de estos pudieron haber sido creados para autoemplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas. Los micronegocios en México pueden ser una solución de trabajo y sin perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso sería una política inadecuada el que un micronegocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo.

Gonzales, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Para optar al título de Magíster en Contabilidad y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Colombia. Cuyas conclusiones fueron: Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013. El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas

financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

Berneó (2014), en Cuenca- Ecuador, propone las siguientes conclusiones: (a) La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes. Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. (c). Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía.

Velecela (2013) en su trabajo de investigación denominado: Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes de Ecuador, cuyo objetivo general fue dar una visión general para las pequeñas y medianas empresas, partiendo de un estudio de las Pymes de América Latina, a

continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en Ecuador. Por esta razón en esta tesis se describen las principales características de las PYMES así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. También esta tesis proporciona una guía general que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de financiamiento que pueden ser obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano

Berardo (2013). En su investigación: “Financiamiento de las PyMEs en el Mercado de Capitales”. Tiene como propósito analizar la conveniencia o no de emitir una Obligación Negociable en el Mercado de Valores de Buenos Aires por parte de la Empresa Rizzi Distribuidores SA, la cual nunca utilizó el Mercado de Capitales para financiarse; con diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos e información contable como instrumento de recolección de datos concluyó que si la Empresa Rizzi Distribuciones buscaría captar dinero del mercado de capitales con el fin cumplir sus metas proyectadas de venta y mejorar su posición financiera de corto plazo en las condiciones pautadas en el presente trabajo lo haría con éxito.

Mazzeo y Nara (2012), investigaron que en la actualidad es bien conocida la relevancia de la micro y pequeña empresa en el sistema económico ya que en la mayoría de los países, especialmente en Argentina,

alcanzan elevados porcentajes de significación en cuanto a su participación en el producto bruto interno y en el mantenimiento del empleo. Aunque el carácter heterogéneo de las pequeñas y medianas empresas, impide hacer una generalización, éstas son las 8 que en mayor medida padecen los embates de la coyuntura económica cuando no pueden reaccionar adecuadamente, es decir, se puede distinguir entre micro y pequeña empresa con éxito o sin él en función de la capacidad para reaccionar con habilidad, flexibilidad y rapidez a los retos competitivos actuales. Rosales (1997) señala que las micro y pequeña empresa deben ser insertadas en el proceso de globalización de la economía mundial. En este sentido, las economías nacionales tienen que modificar radicalmente las políticas industriales, es decir producir con tecnologías avanzadas, para incorporarse al intercambio internacional de mercancías y servicios vendiendo y/o comprando de acuerdo a sus necesidades. Igualmente, revisar de forma continua los modelos gerenciales. Esto con el objeto de que las pequeñas y medianas empresas sean más competitivas. Continúa el autor, diciendo: “con las innovaciones tecnológicas muchas empresas acceden a ella por desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas y redes internacionales con la necesidad de distribuir el riesgo de la innovación y aligerar la carga financiera que presenta esta actividad”. Uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de la micro y pequeña empresa, es el problema financiero, que puede presentarse tanto al inicio de las actividades como en un determinado momento de la vida de la empresa. Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores

dificultades que confronta este sector está relacionado al escaso acceso a la financiación, así como impedimento para acceder al crédito, lo cual da lugar a tener que enfrentar un mayor costo financiero por tipos de interés más altos y periodos de amortización más corto que los otorgados a las grandes empresas. Las instituciones financieras son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías recíprocas, a la hora de otorgar préstamos o líneas de crédito, por lo cual quedan fuera de ámbito la mayoría de las micro y pequeña empresa, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas han visto restringidos sus planes de expansión.

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como, Carrera (2012), en “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”, cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el

desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimito a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Concluye Carrera, alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con los factores personales necesarios, para la toma de decisiones y acciones para el desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa

Agustín (2011) en su tesis, financiamiento del desarrollo económico, cuyo objetivo mostrar la importancia de políticas específicas de ampliación de las variedades de instrumentos financieros. La economía de

un país en desarrollo imaginario, que abarca sus aspectos reales y financieros de esta economía se analizara el proceso de crecimiento y cambio de la estructura productiva y financiera el instrumento financiero es entonces específico al lugar y al sector de la economía, también será específico al cliente una pequeña o gran empresa y al monto así como a otras características del contrato de préstamos son ejemplos de instrumentos financiero básicos. Mejores sistemas financieros relativos al grado de desarrollo del país permiten aumentar tasa de crecimiento del producto y de la productividad en la economía, el énfasis en la formalización y en la interpretación de los resultados.

Gauper (2010) , expresa que el ser humano es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las áreas productivas, es así como el capital humano conlleva una importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar Las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con esta teoría, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico.

Banco Mundial (2010) , hace referencia que en el sistema financiero guatemalteco las entidades micro financieras han aumentado

considerablemente en los últimos años, representando un 4% de la cartera crediticia del sistema bancario, teniendo una cobertura de atención del 16% de la población, las instituciones que otorgan financiamiento a las micro y pequeñas empresas son cooperativas de ahorro y crédito además de las organizaciones no gubernamentales ONGS quienes administran ayudas internacionales haciendo de los créditos una estrategia de ayuda y apoyo a sectores productores.

Antecedentes nacionales

En la tesis se entiende por antecedentes nacionales, a toda de investigación en cualquier parte del Perú, menos en la región de Ucayali; que hayan utilizado las mismas variables.

Ortiz (2016). “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPEs del sector servicio – rubro hamburgueserías en el Distrito de Sullana, año 2014”. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración. Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas. Escuela profesional administración. Universidad “Los Ángeles de Chimbote”, Chimbote, Perú. Cuyas principales conclusiones fueron: Se concluye que la mayoría de las MYPEs estudiadas siempre suelen recurrir a créditos financieros y no tienen algún problema para poder acceder a ellos, se ha concluido que esto es debido gracias a su formalización. Las MYPE en estudio se financian a través de fuentes de tipo externas principalmente de cajas municipales de crédito y ahorro, además la mayoría trabajan con financiamiento a largo plazo debido a las cómodas cuotas que estas ofrecen.

Se concluye que las principales características de la rentabilidad de las MYPEs estudiadas son: La mayoría de las MYPEs estudiadas siempre cumplen con los objetivos económicos planteados y tienen ingresos rentables, se ha concluido que su alto nivel de capacitación del recurso humano les ha ayudado a mejorar la rentabilidad en las mismas y que son eficientes al igual que sus trabajadores. Además, la mayoría de las MYPEs estudiadas han incrementado sus ganancias durante este último tiempo evidenciando un adecuado nivel de rentabilidad.

Luzuriaga, (2016). Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las MYPE del sector servicios-rubro consultorios odontológicos del Distrito de Sullana, año 2016. Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración. Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas. Escuela profesional administración. Universidad "Los Ángeles de Chimbote", Chimbote, Perú. Cuyas principales conclusiones fueron: Respecto al financiamiento: El 75% si tiene conocimiento del financiamiento formal, el 58% utilizo financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio, el 75% adquirió financiamiento a largo plazo, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 42% algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido. Respecto a la rentabilidad: El 50% considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente, el 50% resalto que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la

MYPE y el 66% considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad.

González (2016). En su investigación: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio-Rubro Venta de Productos de Limpieza del Hogar del Distrito de Huaraz, 2014”. Tiene como propósito determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz; con un diseño de investigación descriptivo - no experimental de corte transversal, y una población de 23 MyPes dedicadas a la venta de productos de limpieza del hogar, aplicando documentos, cuestionarios, como instrumento de recolección de datos concluyó que las micro y pequeñas empresas en la actualidad cuentan con facilidades para obtener financiamiento de las entidades no bancarias, sin embargo algunos representantes de ellas refieren no tener necesidad de ello y desarrollar sus empresas con su propio capital, los empresarios que han recibido financiamiento refieren que ello les ha permitido mejorar su empresa, acrecentarla y generar mayores ingresos, así como asesoramiento para la mejor inversión del monto financiado, frente a los que no tienen conocimiento del ingreso real de su micro o pequeña empresa, muchas veces debido a que no separan los gastos de la empresa con los familiares, no cuentan con libros contables por encontrarse en el RUS y se conforman con el sustento que su micro o pequeña empresa les provee.

Mercado (2014). El mercado de valores como fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa. En su tesis para optar el grado académico de magíster en ingeniería industrial con mención en gestión industrial, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima. Perú .Cuyas conclusiones fueron: Es innegable la trascendencia de las MYPE en el Perú, más del 99 % son micro y pequeñas empresas; además, contribuye con más del 70 % de la PEA; por el contrario a su tamaño, resulta cada vez menor su contribución al PBI (menos de 40 %). Sin embargo, las necesidades de financiamiento para su funcionamiento y crecimiento, no han sido abordadas eficientemente por los entes competentes, aunado a esto, está el difícil acceso a los recursos financieros en el mercado de dinero, por los distintos requisitos exigidos como solvencia, rentabilidad, patrimonio y afianzamiento que le son difícil de cubrir al momento de solicitar un crédito a corto plazo, donde las tasas de interés no son preferenciales, provocando su descapitalización y por consiguiente se declaran en suspensión de pagos o en quiebra.

Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se

definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Concluye, Santander, hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria

Pastor (2013), en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

Concluye Pastor, respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por último; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años.

Guzmán (2012) en su tesis titulada “fondo para el financiamiento del micro y pequeñas empresas de la república dominicana”, el cuyo objetivo es identificar nuevas oportunidades de intervención a través de las cuales se añada valor a las políticas y proyectos. El estudio registro un

crecimiento promedio de 4,9% que si bien fue superior al promedio latinoamericano (3%), fue significativamente menor al registrado entre 2005-2008(7,8%). Este cambio en la dinámica de crecimiento del país se debió en buena medida al cambio en el contexto internacional ocasionado por la crisis financiera global caracterizado por un bajo crecimiento en las economías desarrolladas en la de estados unidos, que constituye no solo el primer destino de las exportaciones del país, sino también la principal fuente de flujos de ingresos por remesas y turismo. Sin embargo, la desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía dominicana también ha respondido a la baja productividad y competitividad empresarial en algunas de sus sectores productivos más importantes. Enfatizan en que las pequeñas y medianas empresas enfrentan mayores obstáculos que las demás firmas, lo que en un mercado imperfecto y ausencia de una intervención, les impediría desarrollar sus potencialidades. En efecto la encuesta realizada por estos autores a propietarios de pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana, las micro pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) suponen el 97% de las empresas del país, generando 57% del empleo (Ministerio de Industria y Comercio). La CEPAL (2012) señala que su contribución al PIB esta en torno al 25% en el caso de las PYME y 20% en el de las Micro y que actividades consideradas como dinámicas para el sector estarían experimentando caídas en su participación en el PIB. En el sector agropecuario existen significativas brechas. La fundación para el análisis estratégico para el desarrollo de las pequeñas y mediana empresa informo que apenas el 3.6% de las micro y pequeñas empresas peruanas está

en capacidad de exportar sus productos, en Perú 2013 se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las MYPE peruana y uno de ellos es tamaño ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. Asimismo, detallo que el 14% de los ingresos de las MYPE que pueden exportar, son por las ventas al exterior pero es un nivel bajo teniendo en cuenta que en Europa hay empresas de cinco a diez trabajadores cuyo 100% de ingresos provienen de la exportación.

Triveño (2012), si la MYPE desea permanecer pequeña, entonces debe alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconará a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

Huamán (2012), artículo afirma que el análisis y la evaluación final de la situación de las micro y pequeñas empresas en el Perú, por donde si le mire y cualquier otro apelativo se le anteponga, su presencia y su contribución al erario nacional siempre serán de importancia, precisamente porque “las micro y pequeñas empresas es el aliado del Estado, contra la pobreza e incluso contra el caos social”, se imaginan si no habría la autogeneración de empleo, cuántos vagabundos o mendigos tuviéramos en las calles de los pueblos, a lo largo y ancho de la nación. Peor

si todos los excedentes de la PEA laboral, se convirtieran en delincuentes o drogadictos, eso están buscando las autoridades o los gobernantes.

Como las MYPE's son aliados del Estado (por supuesto no reconocidas como tales), más perseguidos o maltratados, entonces que voluntad habrá para cumplir con las normas, que no son promotoras ni promueven hacia la mejora de la situación económica precaria en la que se encuentran. Para corroborar, sobre la importancia de las MYPE's, los empresarios, a pesar de las ventajas y bondades que posee, y según las cifras oficiales del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en la actualidad representan el 98% del total de empresas a nivel nacional, ocupan el 80.7% de la PEA, el 91.8% del empleo del sector privado, 26.7% del mercado ocupacional, 38.5% de la PEA auto empleada y de 36.5% de trabajadores por cuenta propia no están calificadas, esta situación reflejan que las MYPE's, son las que vienen soportando la crisis del empleo. Sin embargo es el sector que no tiene apoyo económico, financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las "actividades de promoción económica", conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de concertar y lograr el apoyo del Gobierno Nacional, Regional y Local, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el

fortalecimiento y desarrollo local sostenible, se les merecen porque son aliados para un buen entendedor en pocas palabras.

A parte de los gobiernos o funcionarios, la sociedad en general también está llamado a dar un apoyo moral, porque los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas, son parte integrante de la sociedad, es y son como un hermano más, sean del lugar o sean emigrantes del interior del país, estamos en la nueva era del desarrollo de la ciencia y la tecnología, igualmente debemos saber convivir civilizadamente.

En resumen P. Huaman sucinta de la situación frente al Estado de las Mypes, no está demás reafirmar, que el cambio sólo se dará con la toma de decisión política del gobernante de turno, decisión, decisión y decisión nada más no dejemos que la historia nos juzgue, sino hagamos la cultura empresarial con la historia y dentro de la historia, considerando al sector MYPE's, como "Política de Estado", no dejen de pasar el tiempo valioso... Que esperan, ¡despierten!

Sin embargo, el Banco Central de Reserva, considero en el año 2009, la Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPE's, El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan su crecimiento y capacidad de desarrollo como también afectan su rentabilidad de las MYPE's.

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las Microempresas para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e

internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Sifuentes (2011), en su estudio sobre micro empresas concluye: Respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas: El 70% de los empresarios la edad oscila entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino. El 90% tiene el nivel de instrucción superior no universitario completa. El 40% tiene, dos años en el rubro. Y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 57% opinaron que el crédito que obtuvieron fue de entidades bancarias. En los años 2009 - 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 20% recibieron una capacitación. El 40% se capacitaron en manejo empresarial. El 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. El 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Y el 70% se capacitaron en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: El 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta. El 100% de los encuestados mejoró sus servicios de atención al cliente. El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. Y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

Prado (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Konja (2010), llegó a las siguientes conclusiones: .-La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales

falencias de las micro y pequeña empresas peruanas ya establecidas, en contraste con las micro y pequeña empresa de otros países, avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las micro y pequeña empresas. .- La actividad empresarial privada es única y es por ello que las micro y pequeñas empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al tercer censo nacional económico. El comercio exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías, el 0.4% del comercio exterior d bienes de los países en vías de desarrollo, el 17% del comercio exterior de la comunidad andina y el 3% del comercio exterior de América latina. .- El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales, entre estos sectores están: Textil, confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notorio la carencia de socios estratégicos en materia de transferencia tecnológica. .- Una de las razones por el que las micro y pequeña empresas 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 ONG's, Cajas municipales y Cajas rurales aprecian que este sector empresarial

tienes elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las micro y pequeña empresas puedan palanquearse financieramente. Se considera que en el sector de los micro empresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación financiera de desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las micro y pequeña empresas. Los micro empresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo, sino que además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.- La falta de apoyo financiero por parte del estado es compensada por el crecimiento en las micro y pequeña empresas de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

López (2010), hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de Constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están Constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva.

Una ventaja que se tiene al ser pequeña empresa es la flexibilidad, la cierta Simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja Competitiva con base a una administración adecuada. Lo anterior nos puede hacer Reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de Mercado, y cabe recalcar que muchas empresas

pequeñas no tienen éxito debido a que no son capaces de competir con los grandes competidores.

Según lo escrito por estos autores las micro y pequeña empresas en el Perú deben de entenderse como la unidad básica económica, para lograr el desarrollo sostenible del País, son células económicas que al unirlas o asociarlas constituyen órganos independientes que formarían un cuerpo fuerte y sólido que bajo un cerebro integrador y promotor de las micro y pequeña empresas podría empezar a correr hacia el desarrollo del país.

Las Micro y Pequeñas Empresas son unidades económicas generadoras de empleo, generalmente conformadas por familiares. Las micro y pequeña empresas son Pequeñas y Medianas Empresas que mueven toda la economía de un país ya que son fuentes generadoras de ingreso y desarrollo para un país.

Antecedentes regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudades de Ucayali; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del

distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Agrega Gálvez, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los microempresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básicos en temas financieros.

Coelho (2015), nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPES del sector

comercio-rubro boticas, del distrito de Calleria – 2014, llega a los siguientes resultados:

Respecto al financiamiento El 60% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 60% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 40% de las empresas solicitaron cinco créditos el 2014. El 2015 el 40% de las empresas solicitó cuatro créditos. Al 33,3 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 73,3% de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,3% de las empresas se les otorgó créditos de 10000 a 20000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 al 46,7 de las empresas se les otorgó de 10000 a 20000 nuevos soles.

Antecedentes Locales

Más aún, Bardales (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

Agrega Bardales, el 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, Bardales recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Por lo tanto, Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15

microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Agrega Gálvez, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básicos en temas financieros..

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo

incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías

en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

Teoría de la Capacitación

Según Peter Drucker (2009), El trabajo de estudio teórico e investigación que realice me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciare las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.”

Según Blake (1997), La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de un proceso de cambio, crecimiento y adaptación a renovadas circunstancias internas y externas.

Según Silicio (1996), capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del

colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores.

Según Chacal Taña (2009) “la capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista.”

Teoría de la Rentabilidad

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

Según Yañez (2013), la rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

Sánchez (2002), La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultados y conceptos de inversión relacionados entre sí sin embargo, sin entrar en demasiados detalles

analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el activo total a su estado medio.

Sánchez (2002) “La rentabilidad financiera o de los fondos propios, determinado en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento obtenido por esos capitales propios generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la última.”

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Financiamiento es préstamo a un cliente a cambio de una promesa de pagar en una fecha determinada bajo un contrato y bajo intereses previo acuerdo de ambas partes.

Financiamiento es conjunto de monetarios financieros que se dedica a llevar cabo una actividad económica que son sumas de dinero que están en manos de las empresas y sirven para complementar los recursos propios.

Definición de la Capacitación

La capacitación es la formación de actividades didácticas a orientar los conocimientos, sus habilidades y aptitudes del material humano que labora en una empresa determinada.

La capacitación es considerada como un medio básica para la dirección en la oficina de recursos humanos, mediante el procedimiento de planificación, sistematización y organización, que mejora y aplica los conocimientos, habilidades

y actitudes del nuevo personal, como resultado de capacitación genera un cambio de crecimiento y adapta a nuevas conocimientos internas y externas.

Definición de la Rentabilidad

La rentabilidad son beneficios que se obtiene de una inversión que se realiza previamente. Como en las inversiones como también en el ámbito empresarial para la obtención de ganancias en un determinado campo.

Definición de las micro y pequeñas empresas

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Leyes de las Micro y pequeña empresas

LEY N° 30056

LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA
INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL
CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TÍTULO II

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y
AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y
AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR

Modifícase la denominación “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”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

Artículo 11. Modificación de los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial

Modifícanse los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los siguientes términos:

“Artículo 1.- Objeto de Ley

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia

técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. Los programas de capacitación deben estar basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción. Mediante decreto supremo, refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministro de la Producción, se establecen los criterios de selección de las instituciones de formación y los procedimientos de normalización de ocupaciones laborales y de certificación de los trabajadores. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido

en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.”

TÍTULO III

MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL

Artículo 12. Sistemas de procesos de calidad para las micro, pequeñas y medianas empresas

El Estado promueve el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de programas para la adopción de sistemas de calidad, implementación y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto o servicio, para el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales.

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto

13.1 El Estado promueve mecanismos de apoyo a los emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos empresariales, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto, los cuales deben tener un enfoque que los oriente hacia el desarrollo nacional, la internacionalización y la permanente innovación.

13.2 Para ello, el Ministerio de la Producción puede crear programas que fomenten el cumplimiento de dicho objetivo, quedando el mencionado

Ministerio autorizado para efectos de entregar el cofinanciamiento al que se refiere el presente artículo u otorgar subvenciones a personas naturales y jurídicas privadas dentro de dicho marco.

13.3 Los programas creados se financian con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción, en el marco de las leyes anuales de presupuesto y conforme a la normatividad vigente, pudiendo asimismo ser financiados con recursos provenientes de la Cooperación Técnica, conforme a la normatividad vigente. Los gastos referidos al cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto a los que se refiere el presente artículo y que se efectúen en el marco de los programas que se creen con dicho fin, se aprueban mediante resolución ministerial del Ministerio de la Producción, que se publica en el diario oficial El Peruano.

CAPÍTULO II

APOYO A LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Artículo 14. Uso de la factura negociable

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley.

Artículo 15. Pronto pago del Estado

15.1 Las entidades deben pagar las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas en los plazos dispuestos por el artículo 181 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo 184-2008-EF, y modificatorias, bajo responsabilidad. De no procederse con el pago en la oportunidad establecida, los funcionarios y servidores de la entidad son pasibles de las sanciones establecidas en el artículo 46 del Decreto Legislativo 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Para tal efecto, la Contraloría General de la República, a través de las Oficinas de Control Institucional, y en el marco del Sistema Nacional de Control, verifica la correcta aplicación de lo dispuesto en el presente numeral.

15.2 El Ministerio de Economía y Finanzas, en un plazo de sesenta (60) días hábiles, establece un plan de medidas, en los sistemas administrativos bajo su rectoría, que incentiven el pronto pago a los proveedores de bienes y servicios.

15.3 El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

CAPÍTULO III

ACOMPAÑAMIENTO LABORAL Y MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Artículo 16. Acompañamiento laboral

16.1 Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento no resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. Mediante decreto supremo se reglamenta lo dispuesto en el presente artículo.

16.2 El Estado brinda información sobre las diferentes modalidades contractuales existentes y asesoría a las microempresas en el tema.

Artículo 17. Difusión de las diferentes modalidades contractuales que pueden aplicar las microempresas

El Estado promueve el acceso a la información de las diferentes modalidades contractuales existentes que pueden ser utilizadas por las microempresas, acorde a la demanda laboral de este tipo de empresas.

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

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

M ----->O

Dónde:

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

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

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar

		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Son algunas características relacionadas con Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial
	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
	Cree que la capacitación mejor a la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de	Nominal: Si No

		la empresa	
--	--	------------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Edad	Razón: Años

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o	Son algunas características de	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar

gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Fuente: Elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 35 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..		2. Intereses				
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales	MUESTRA		
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...		2. Cursos de capacitación		Estuvo conformada por 28 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.		
Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...	Rentabilidad	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...	3. Trabajadores	- Es importante la capacitación	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicó la técnica de la encuesta	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).		
		2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.					
		3. Año de mejor rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.					

Principios éticos

- **Principios éticos.** Koepsell y Ruíz (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.
- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.
- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

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

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

TABLA N° 01

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

	Edad	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	21 a 30 años	9	32,1
	31 a 40 años	5	17,9
	41 a 50 años	7	25,0
	51 a 60 años	7	25,0
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

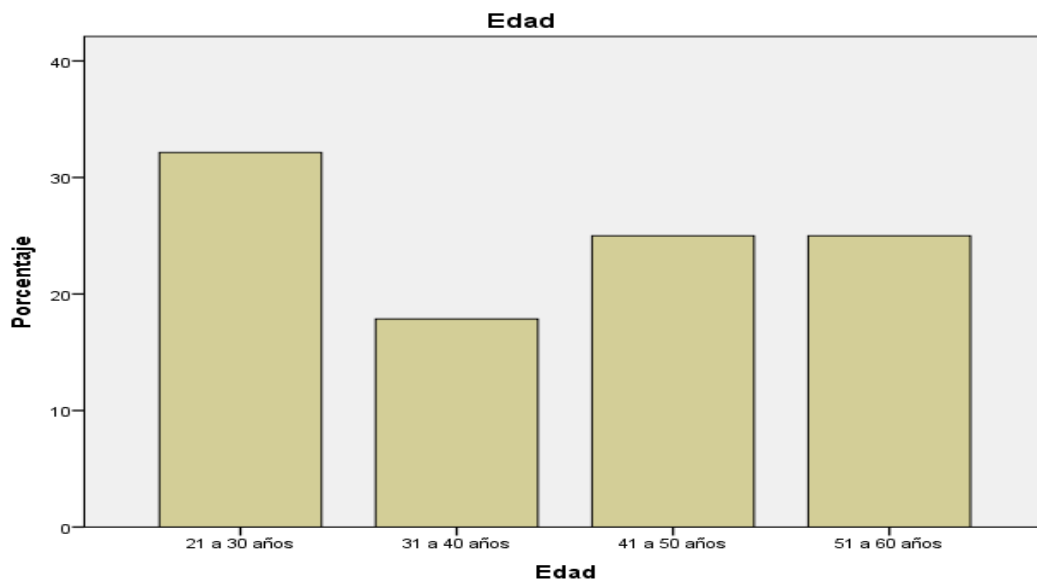


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 01.

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

	Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	12	42,9
	Femenino	16	57,1
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

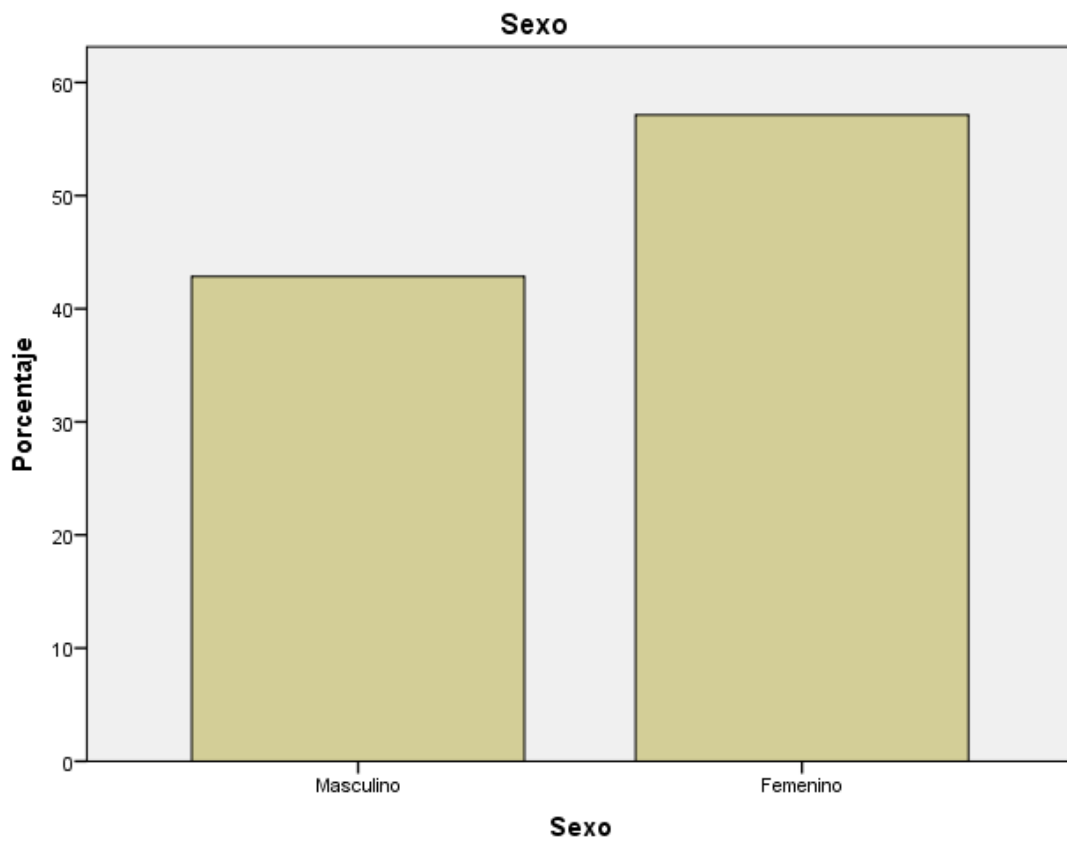


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 02

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

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Superior universitaria completa	13	46,4
	Superior universitaria incompleta	6	21,4
	Superior no universitaria completa	6	21,4
	Superior no universitaria incompleta	3	10,7
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

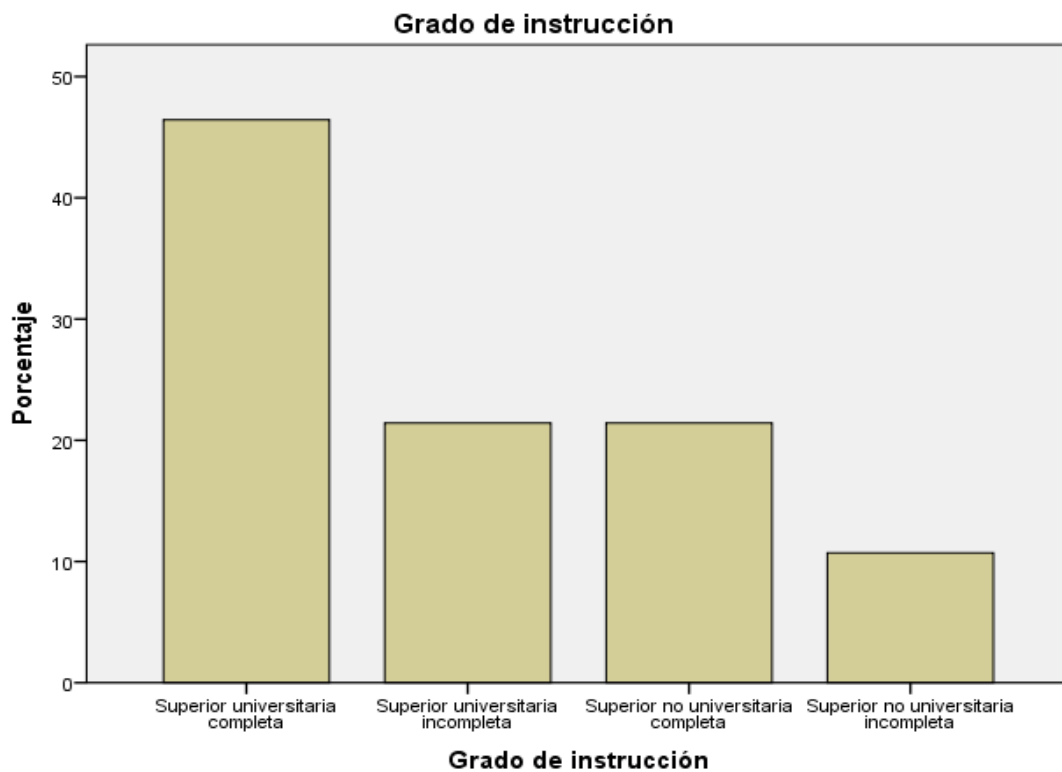


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 03

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	10	35,7
	Casado	10	35,7
	Conviviente	7	25,0
	Divorciado	1	3,6
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

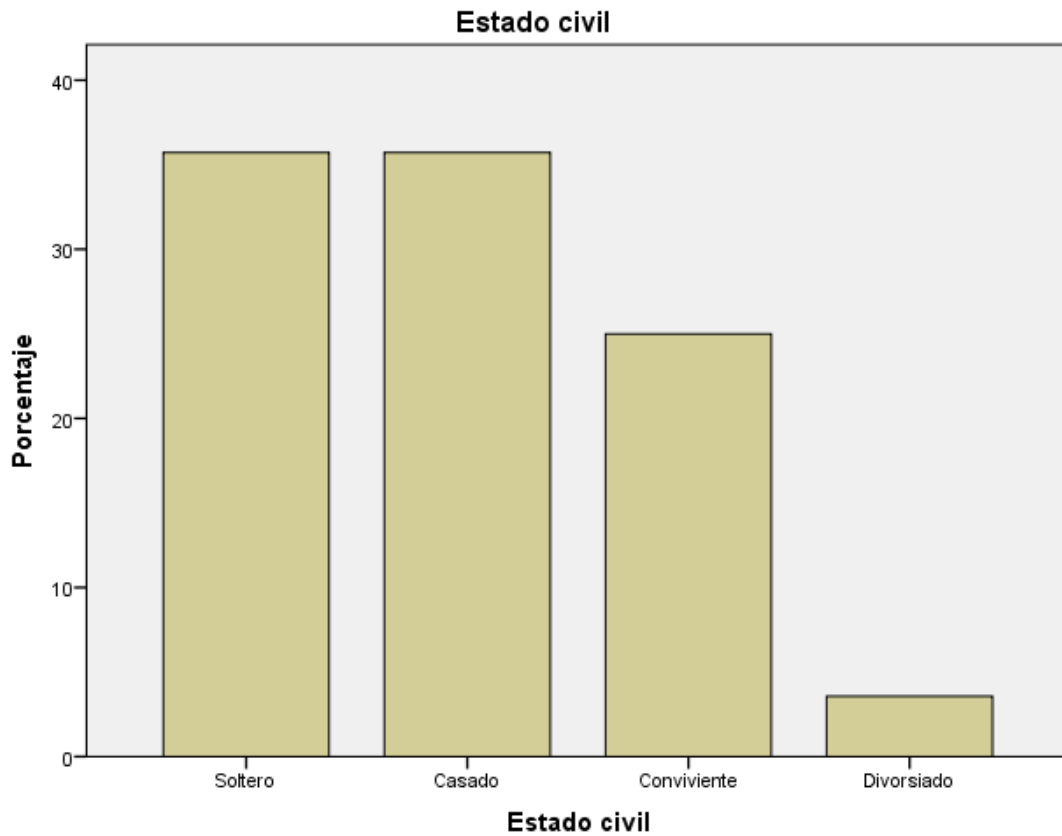


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 04

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obstetra	6	21,4
	Químico farmacéutico	16	57,1
	Enfermero	6	21,4
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

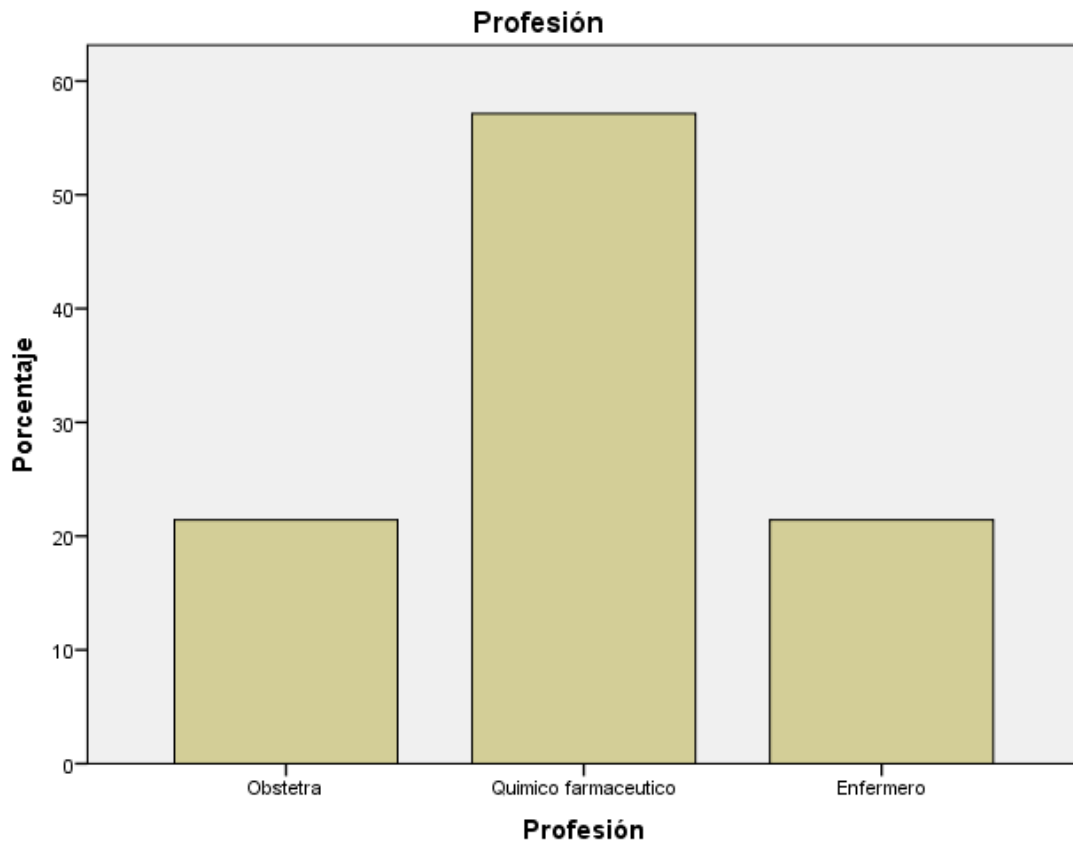


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 05

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Enfermero	9	32,1
	Comercio	11	39,3
	Obstetra	8	28,6
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

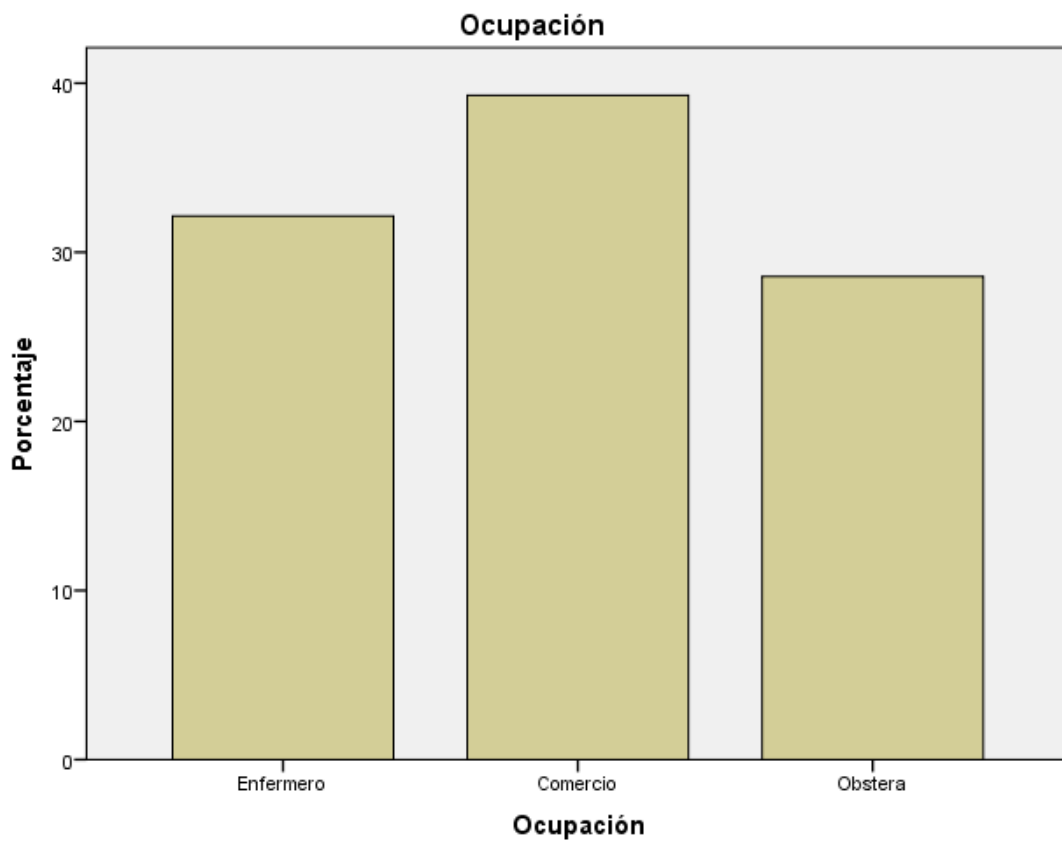


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

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

tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 a 7 años	13	46,4
8 a 14 años	10	35,7
Válidos 15 a 21 años	1	3,6
22 a más años	4	14,3
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

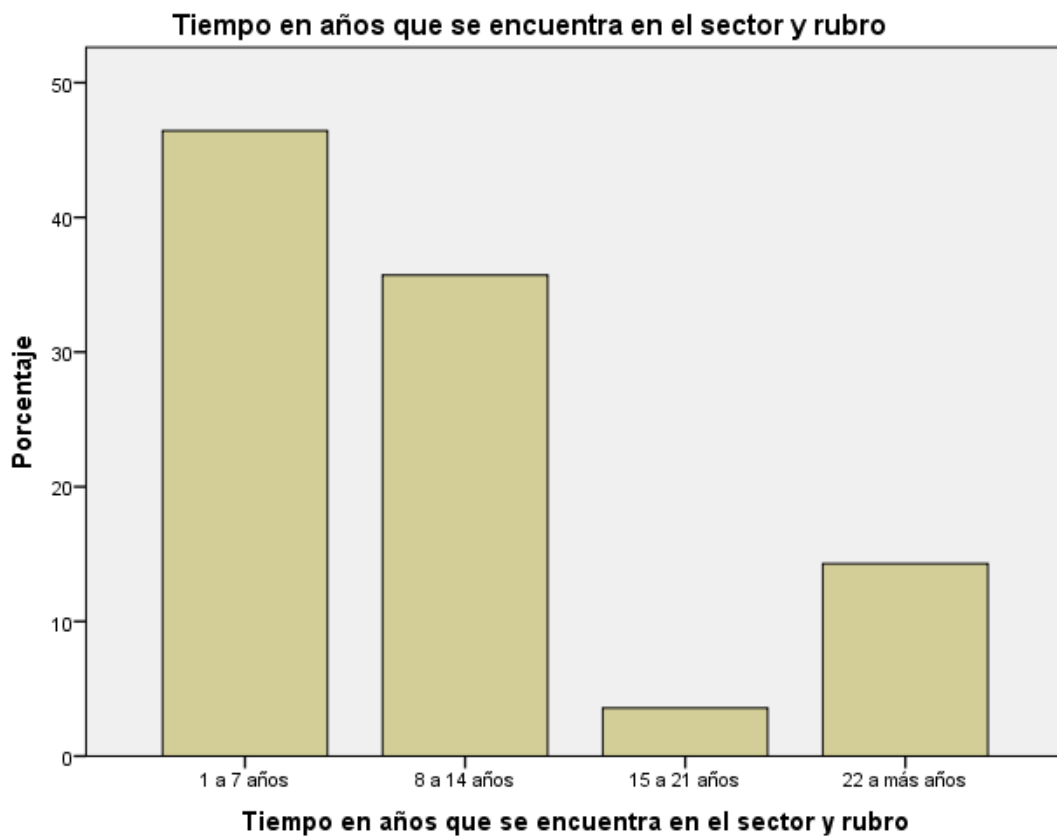


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 07

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Formal	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

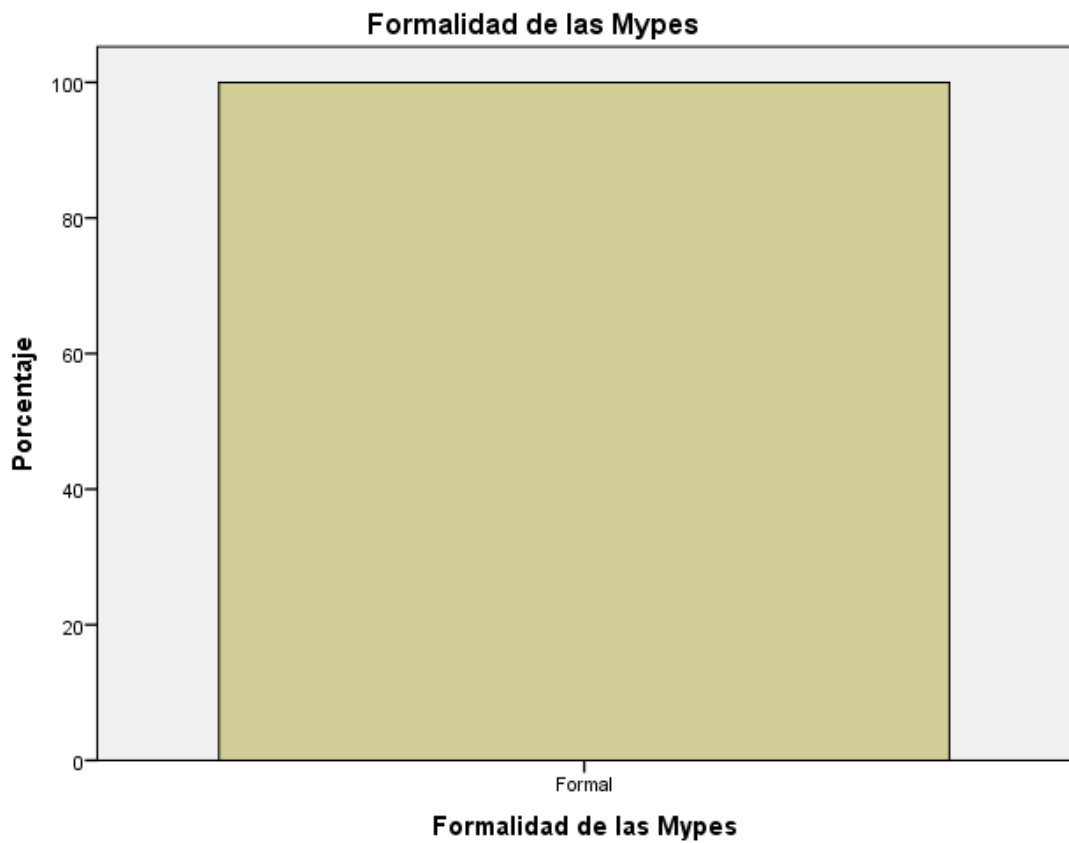


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 08

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	25	89,3
	3 a 4	3	10,7
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

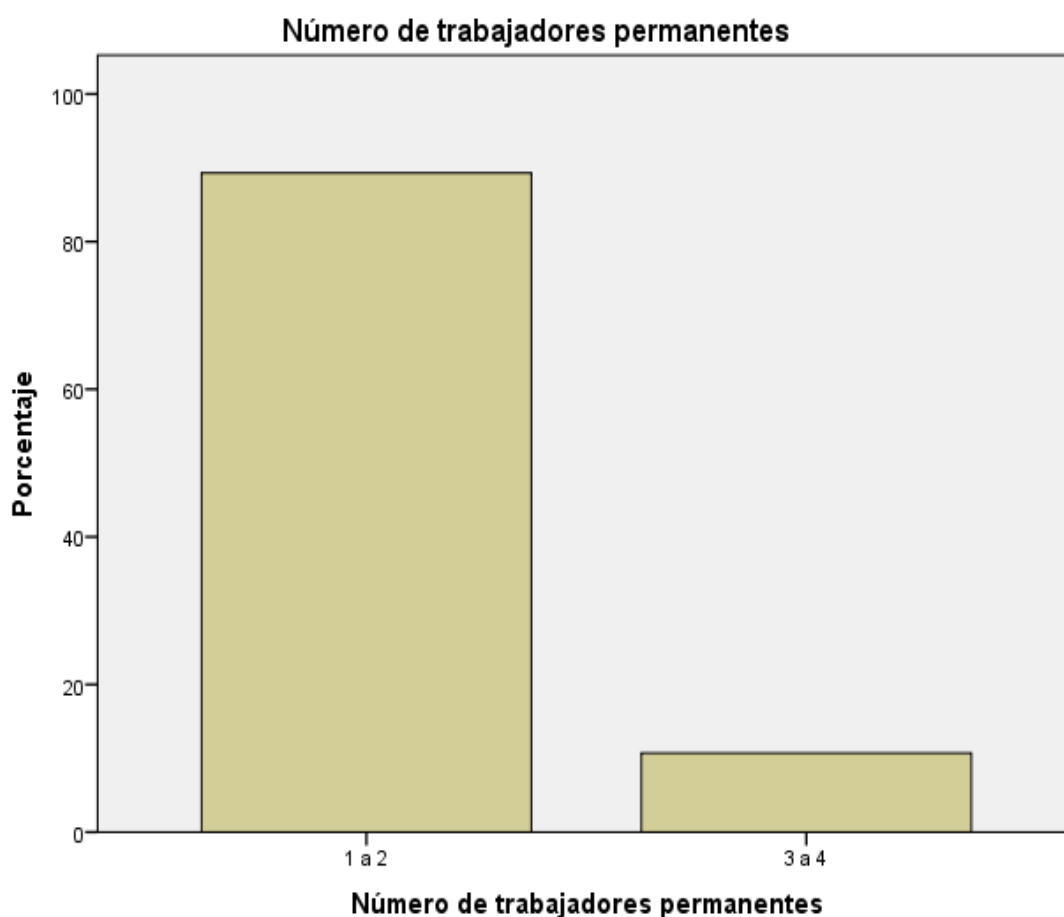


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	0 a 2	23	82,1
	3 a 4	5	17,9
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

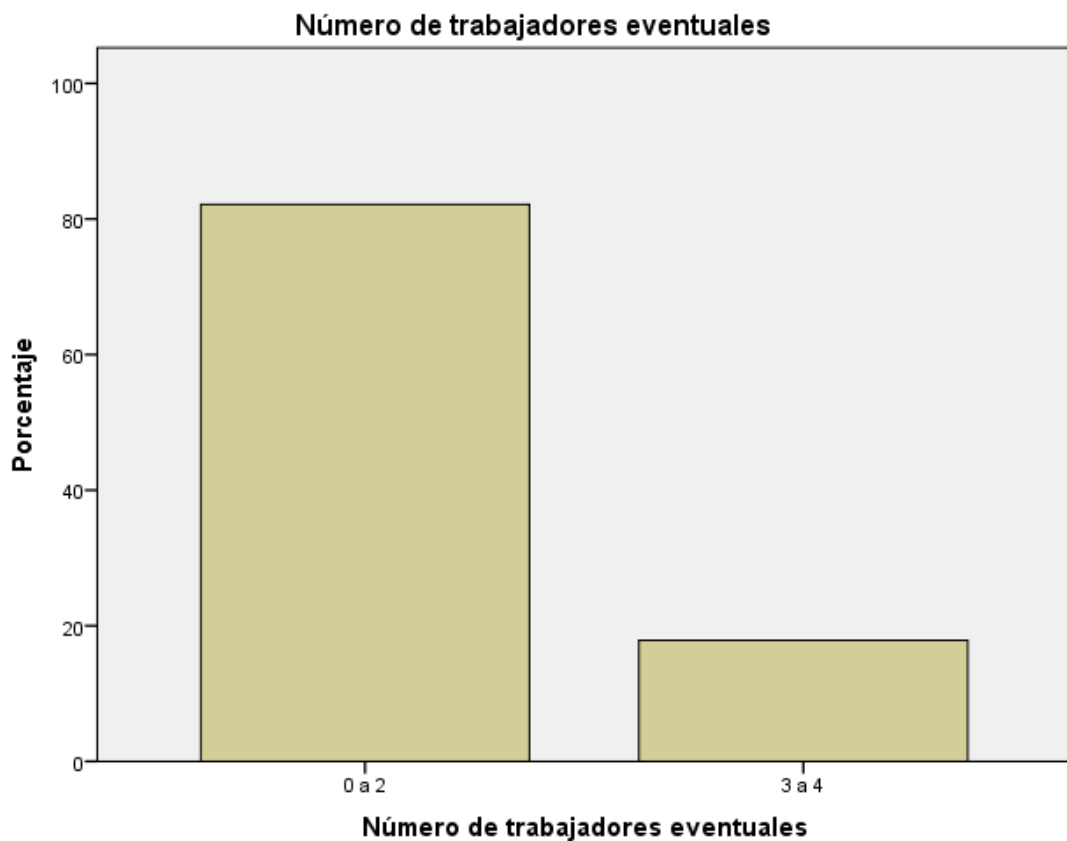


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 10

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Obtener ganancia	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

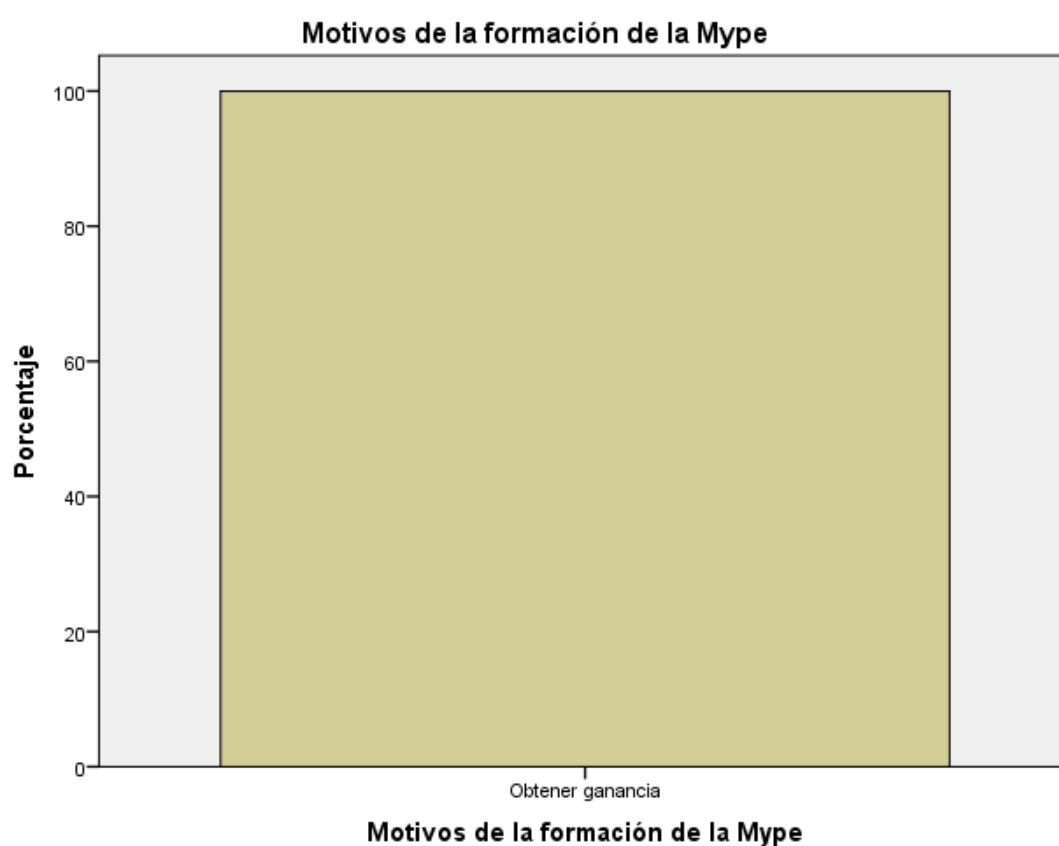


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 11

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Financiamiento de terceros	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

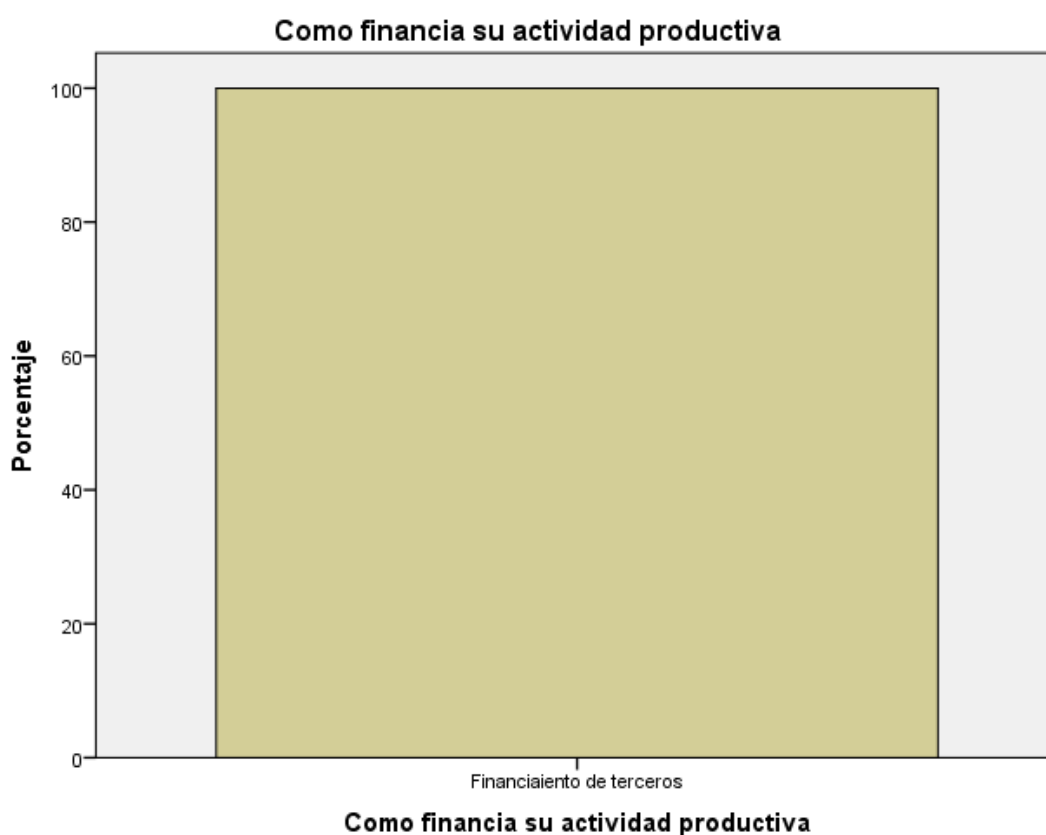


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 12

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	7	25,0
	Banco de crédito (BCP)	10	35,7
	Mi Banco	11	39,3
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

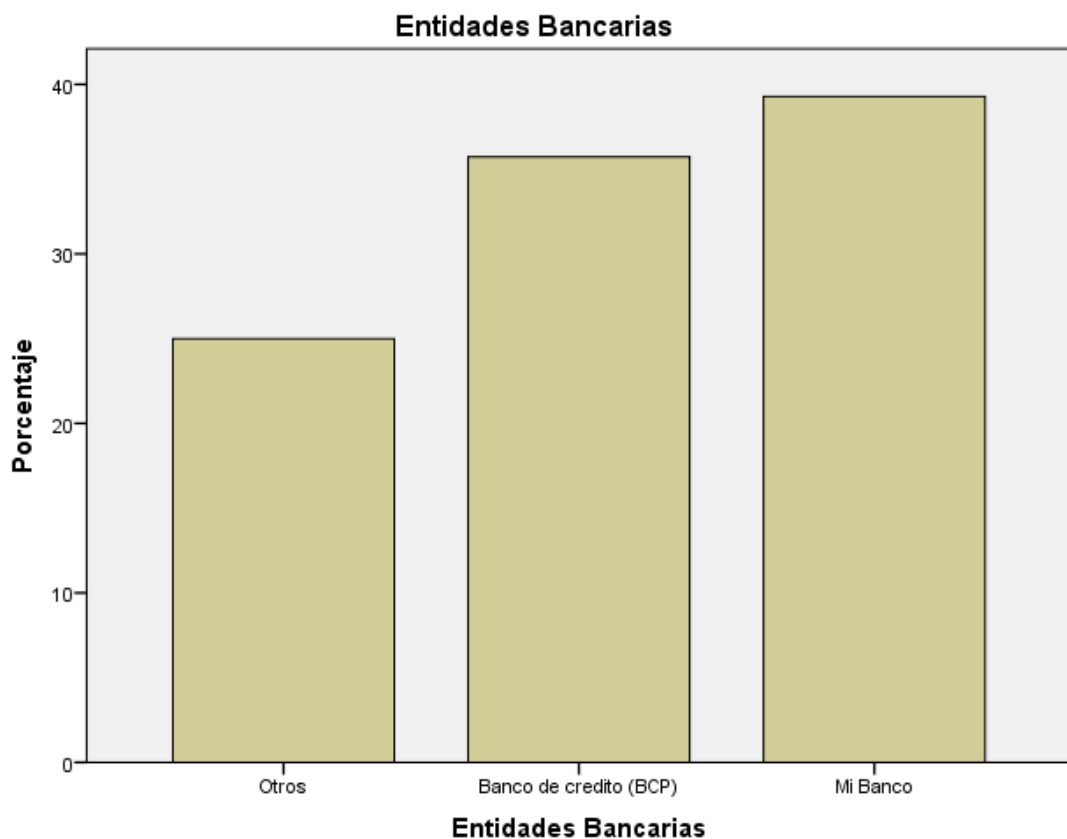


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE
PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	21	75,0
	Otros	7	25,0
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

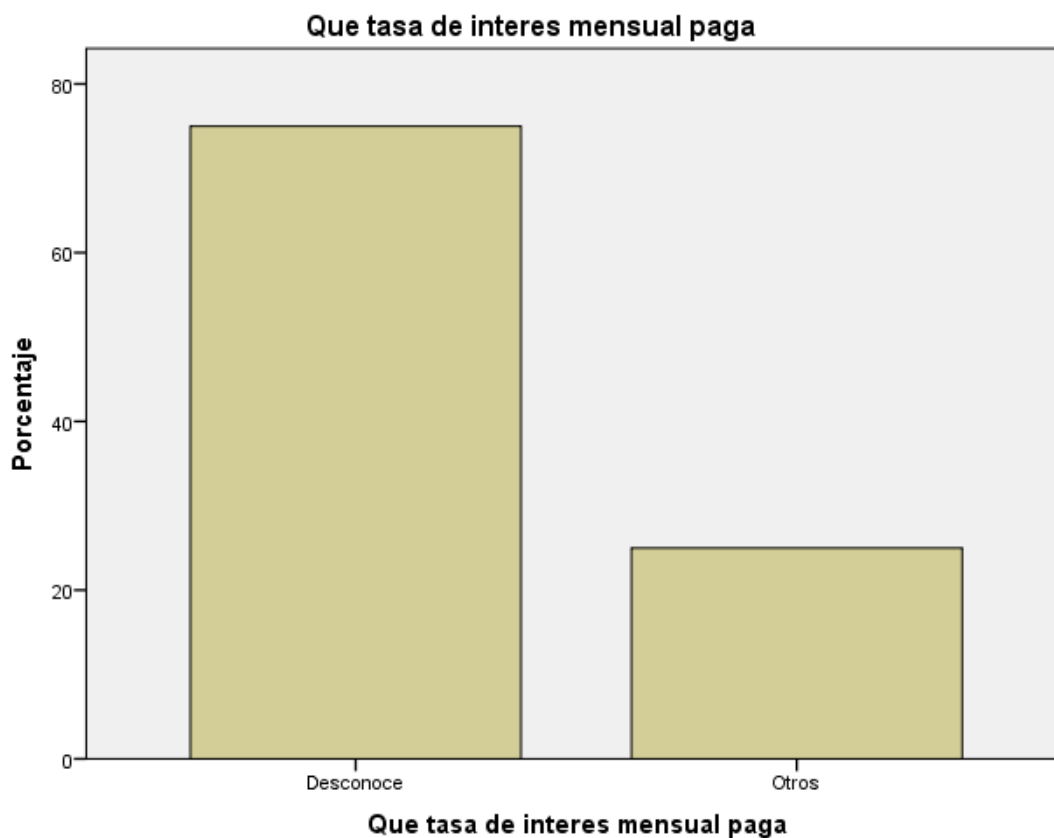


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

ENTIDADES FINANCIERAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Caja Arequipa	2	7,1
Otros	26	92,9
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

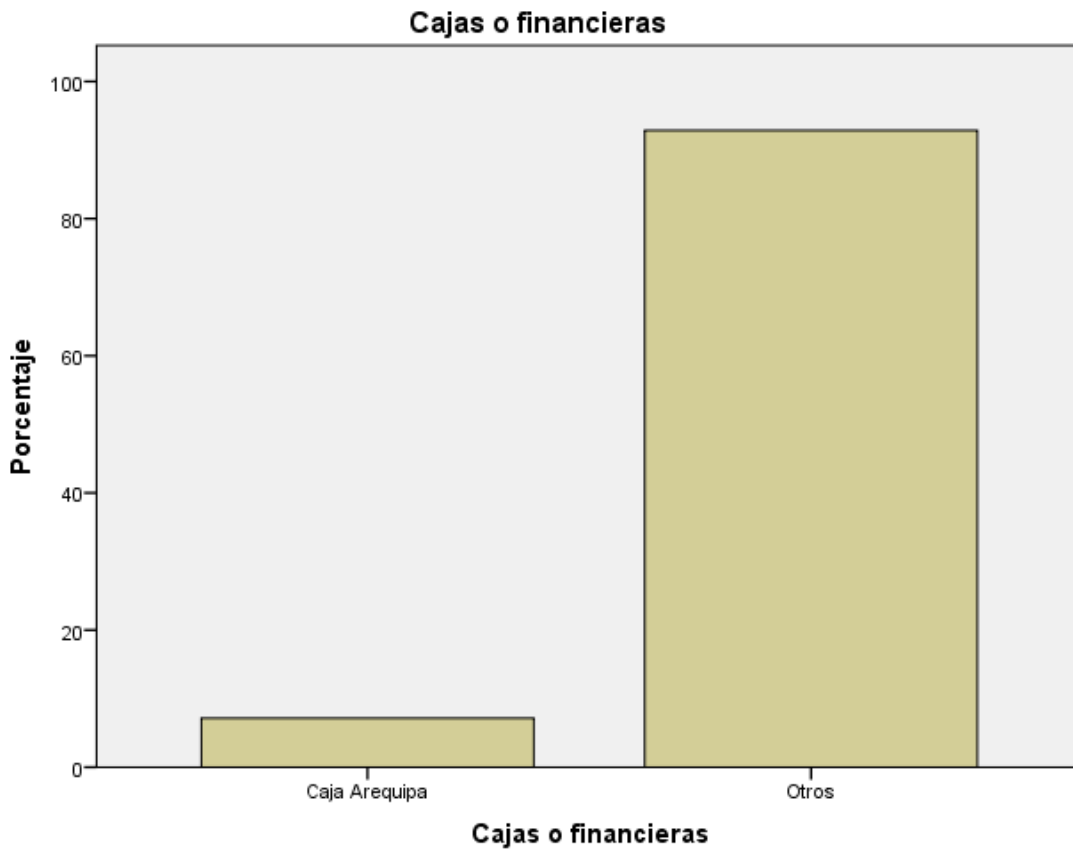


FIGURA N° 15. Entidades financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	2 al 4%	2	7,1
	Otros	26	92,9
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

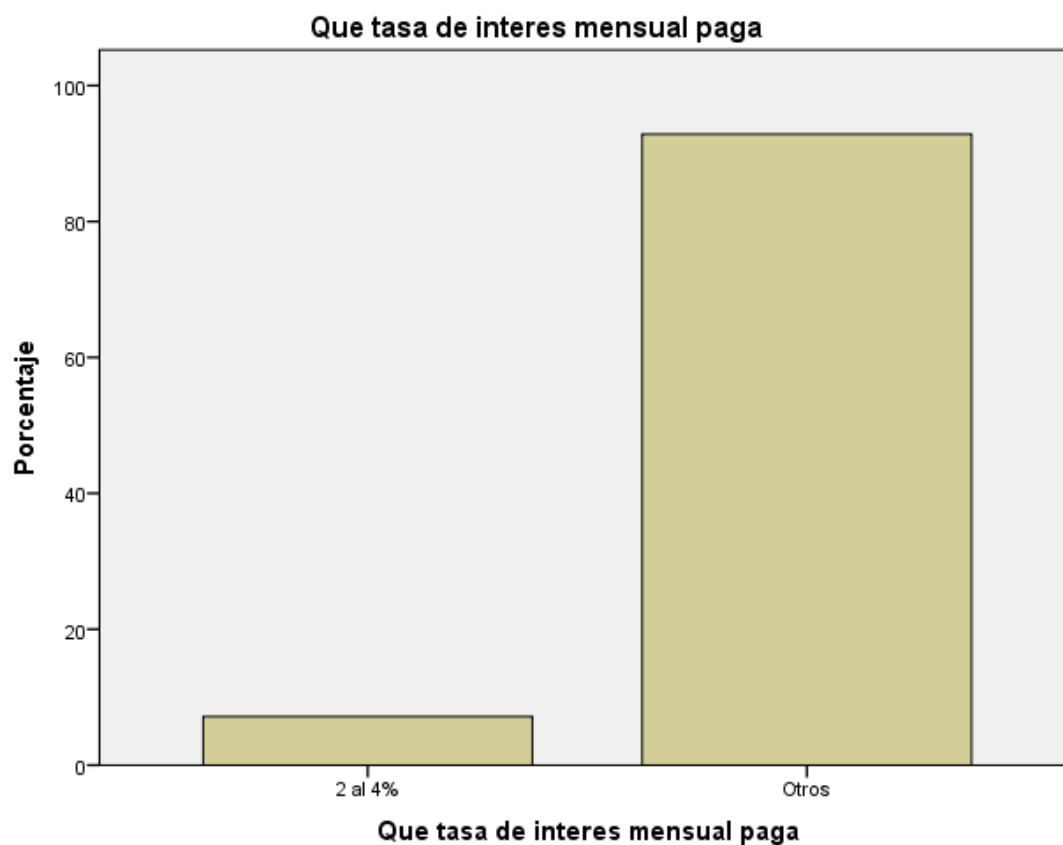


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Prestamistas o usureros	5	17,9
Otros	23	82,1
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

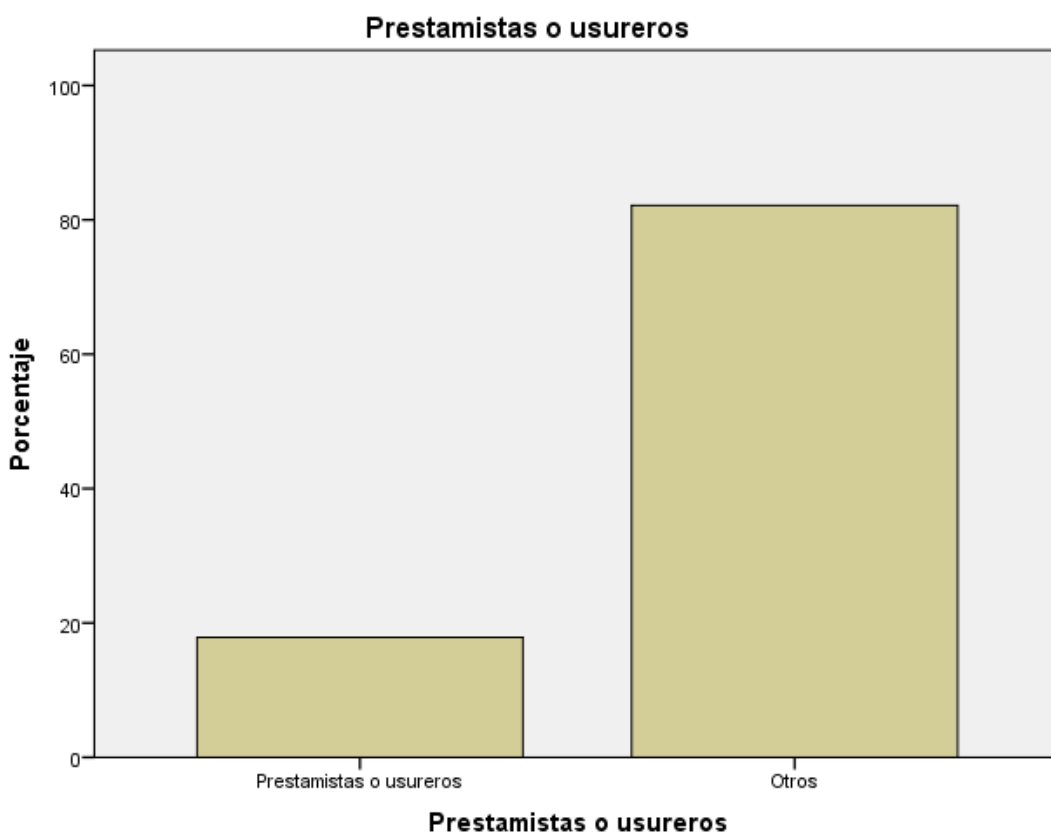


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 17

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	10 al 20%	5	17,9
	Otros	23	82,1
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

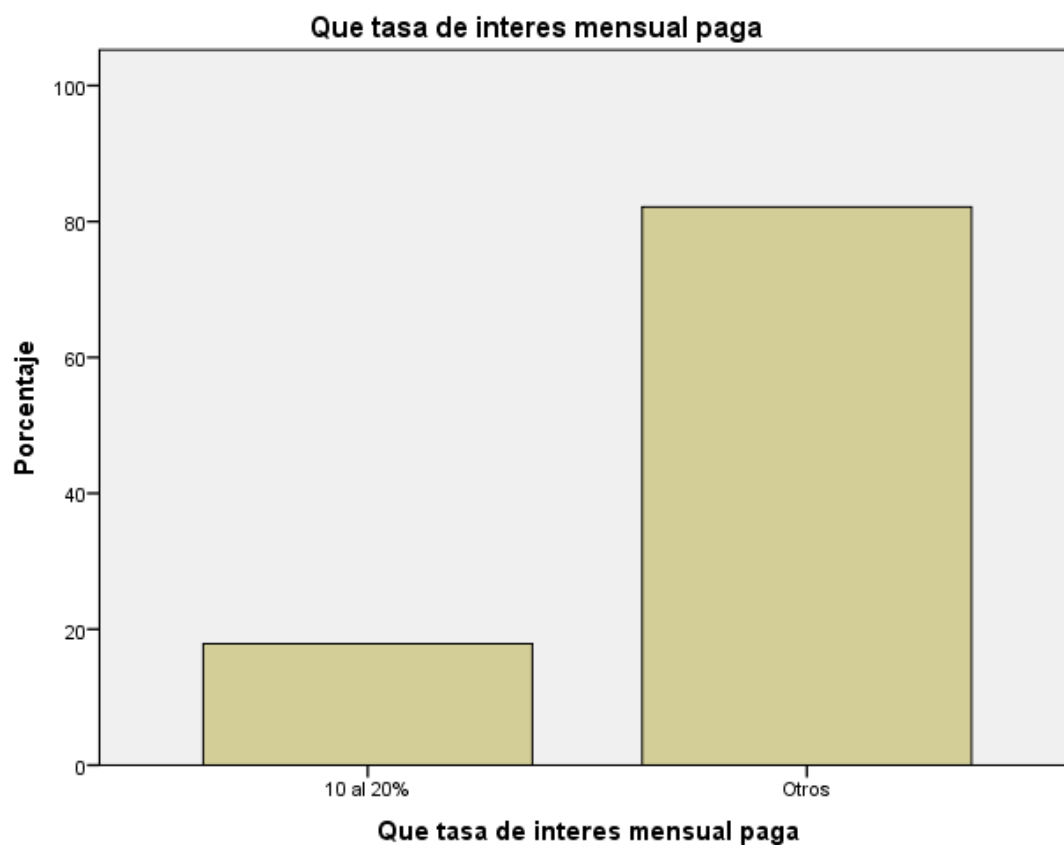


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	21	75,0
	Entidades no bancarias	2	7,1
	Prestamistas o usureros	5	17,9
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

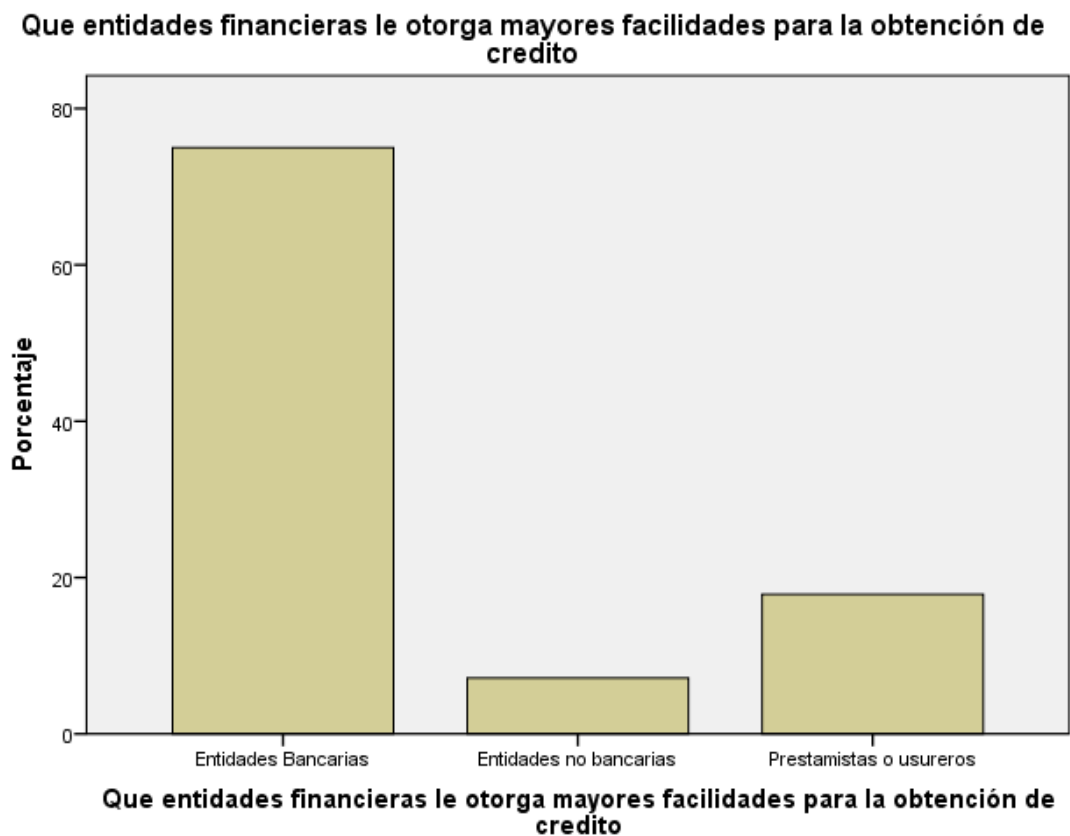


FIGURA N° 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE
YARINACocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	21	75,0
	No	7	25,0
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

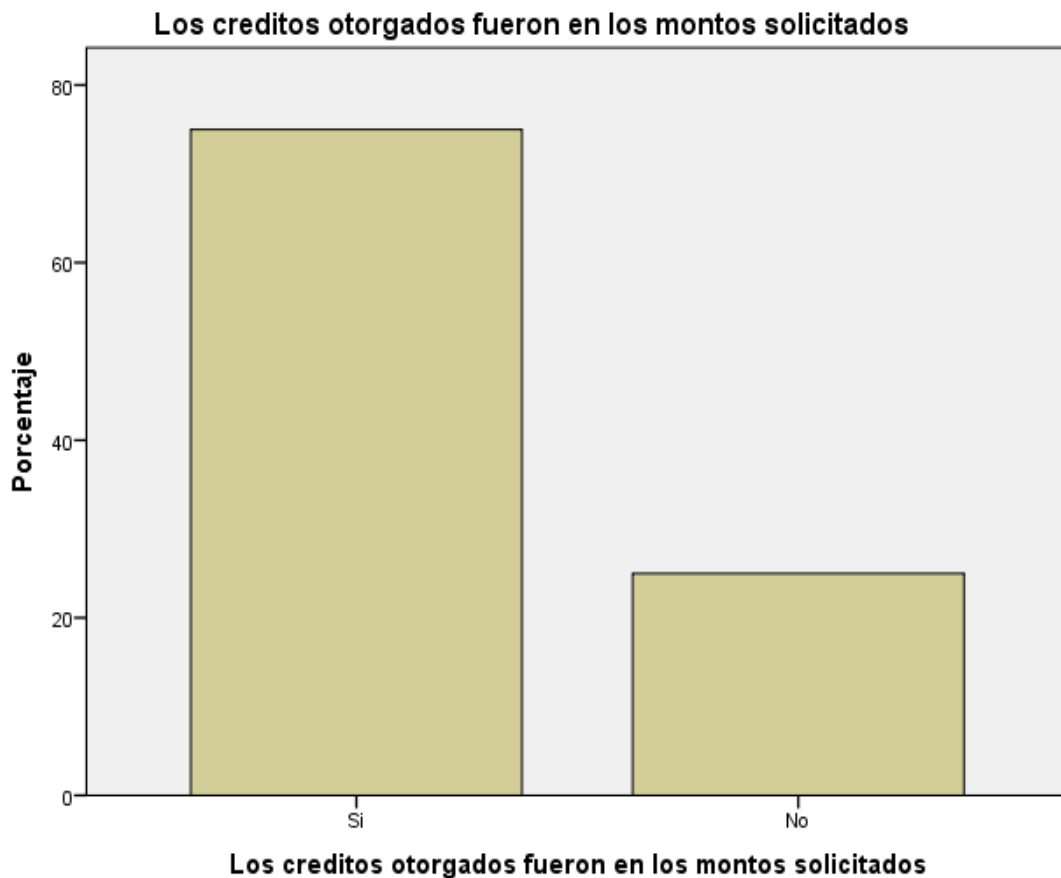


FIGURA N° 20. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1000 a 20 000 nuevos soles	7	25,0
21 000 a 50 000 nuevos soles	13	46,4
51 000 a 90 000 nuevos soles	8	28,6
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

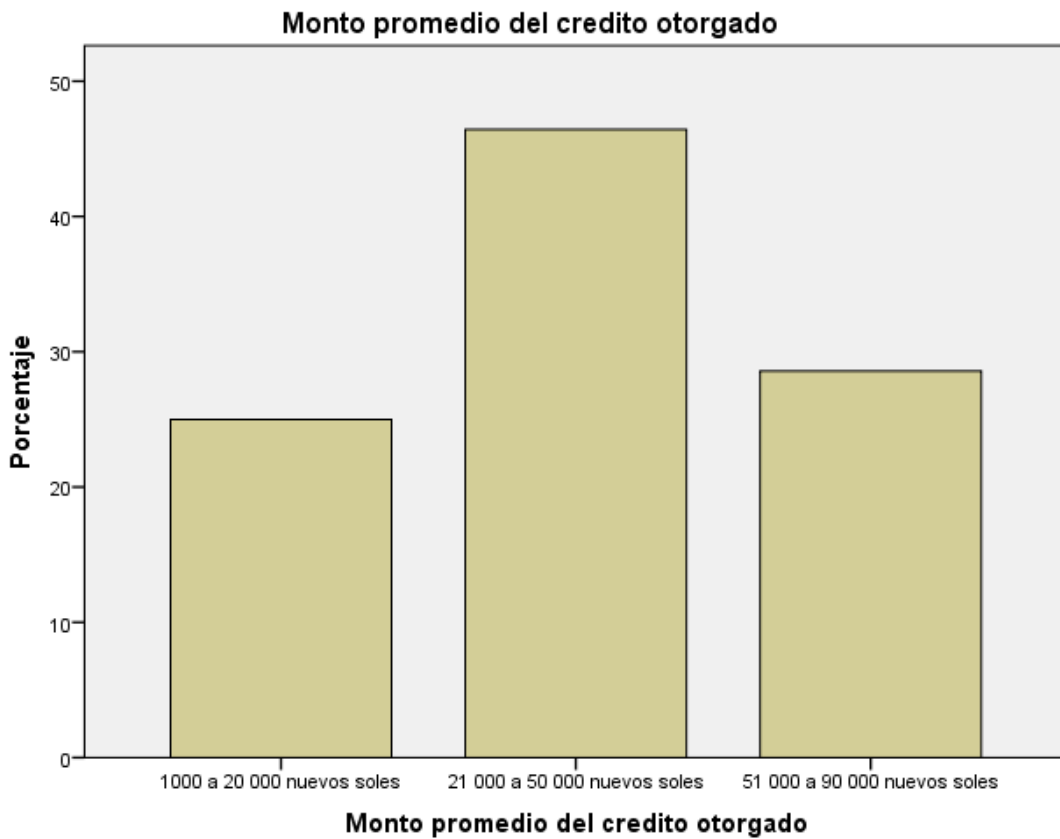


FIGURA N° 21. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE YARINACocha, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	12	42,9
	Largo Pazo	16	57,1
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

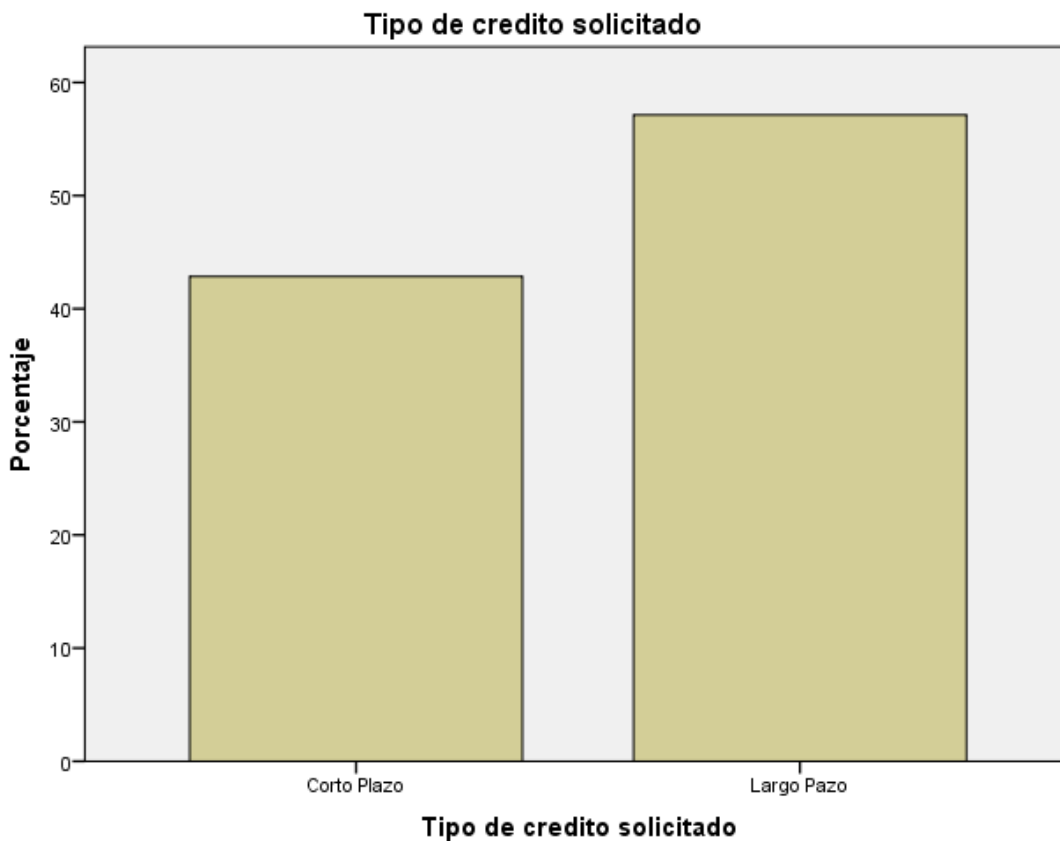


FIGURA N° 22. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE YARINACOA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	25	89,3
	Activos fijos	2	7,1
	Programas de capacitación	1	3,6
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.



FIGURA N° 23. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	8	28,6
	No	20	71,4
	Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

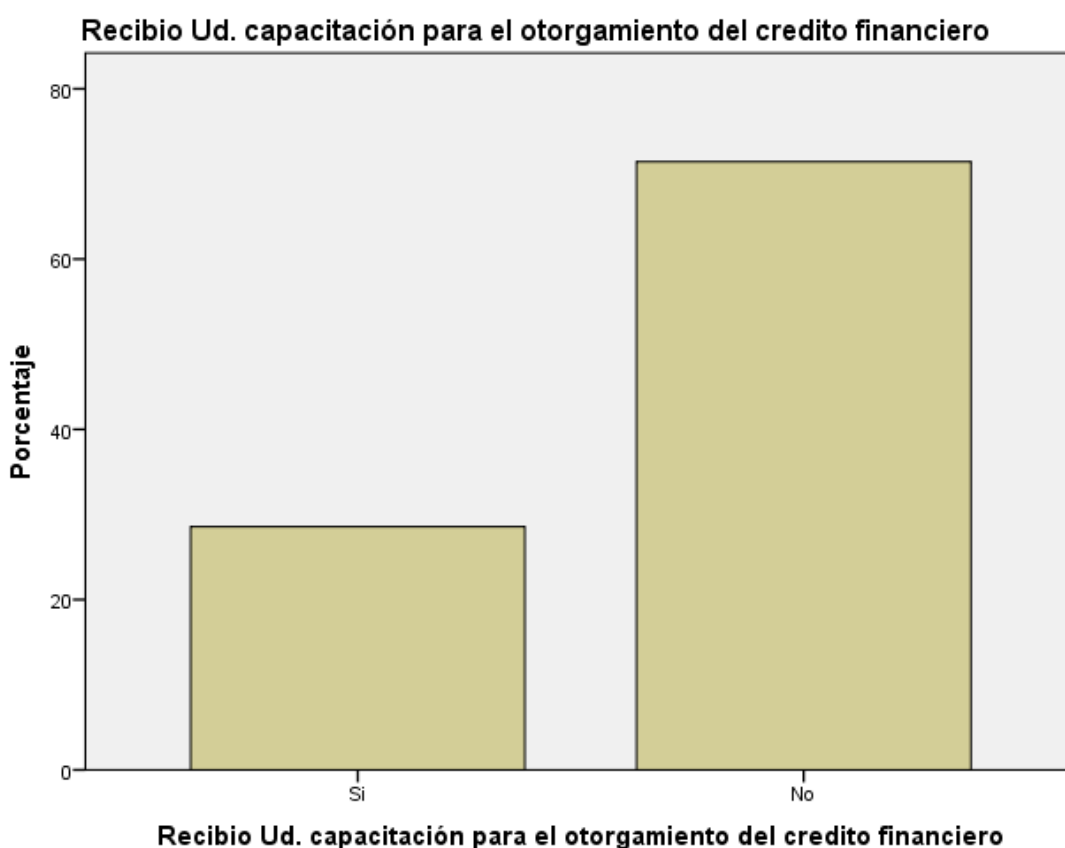


FIGURA N° 24. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL
ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE YARINACOA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
0	16	57,1
1	10	35,7
2	2	7,1
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

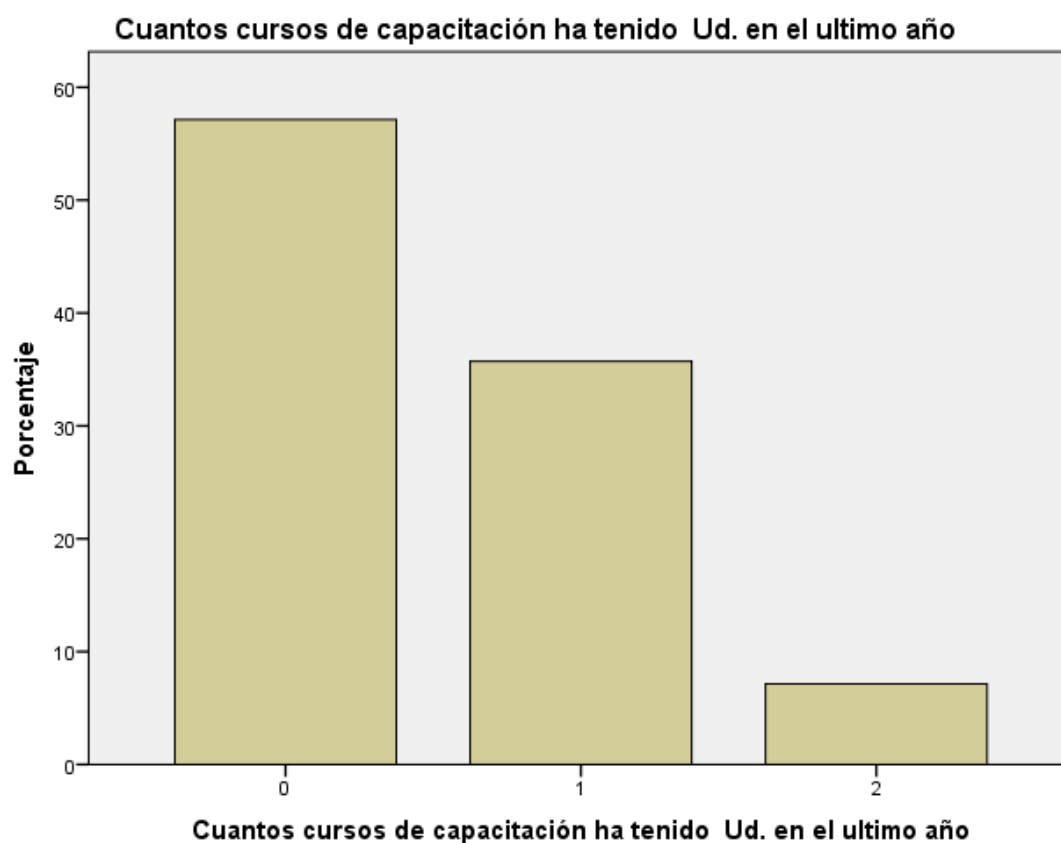


FIGURA N° 25. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	7,1
Manejo empresarial	8	28,6
Válidos Marketing empresarial	2	7,1
No realizo capacitación	16	57,1
Total	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

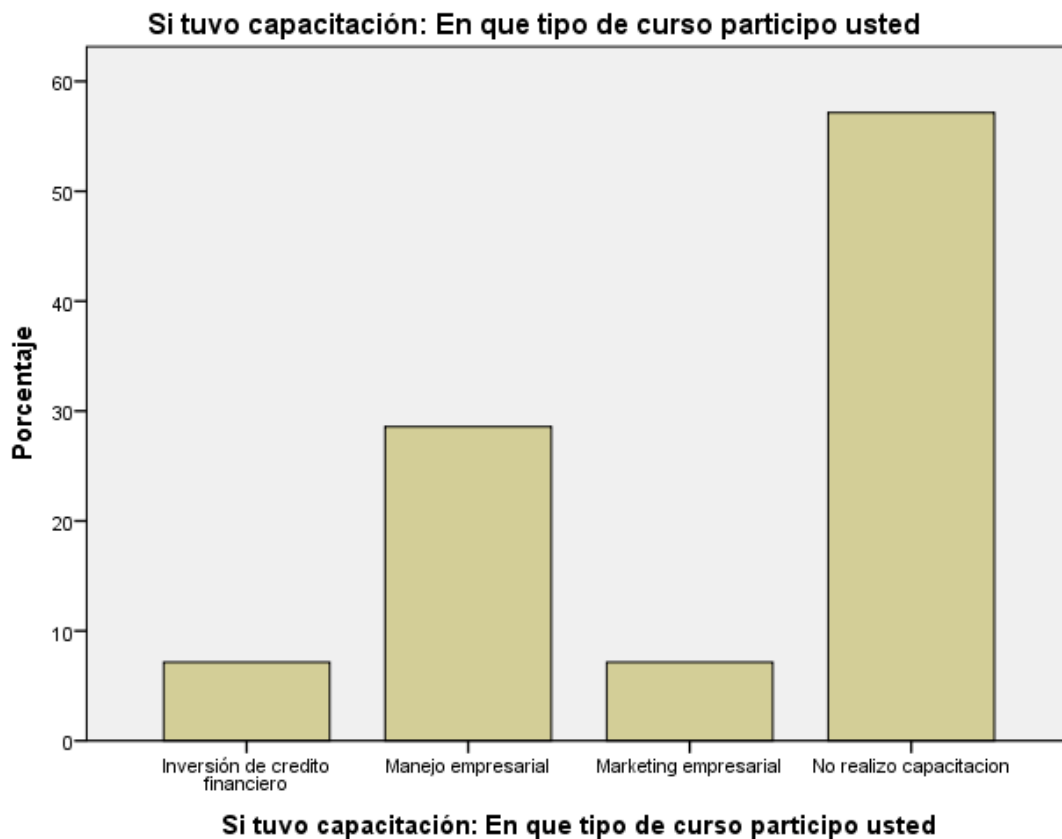


FIGURA N° 26. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos no	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

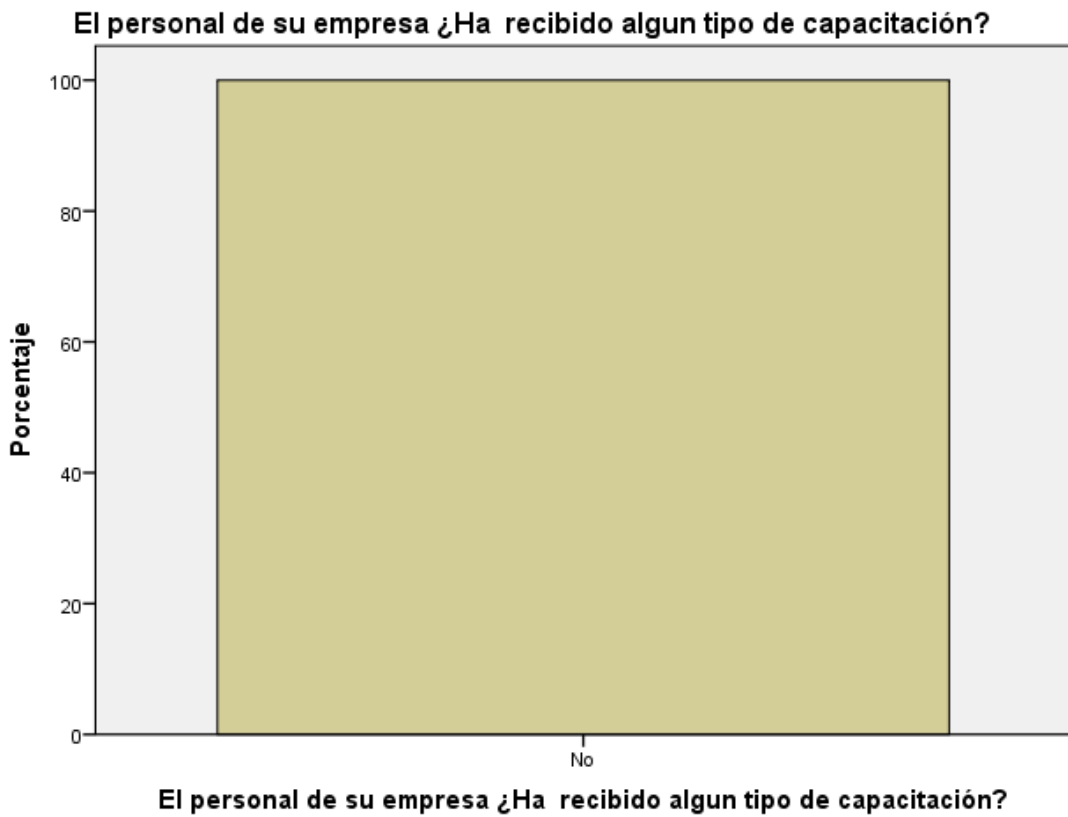


FIGURA N° 27. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No realizaron capacitación	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.



FIGURA N° 28. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

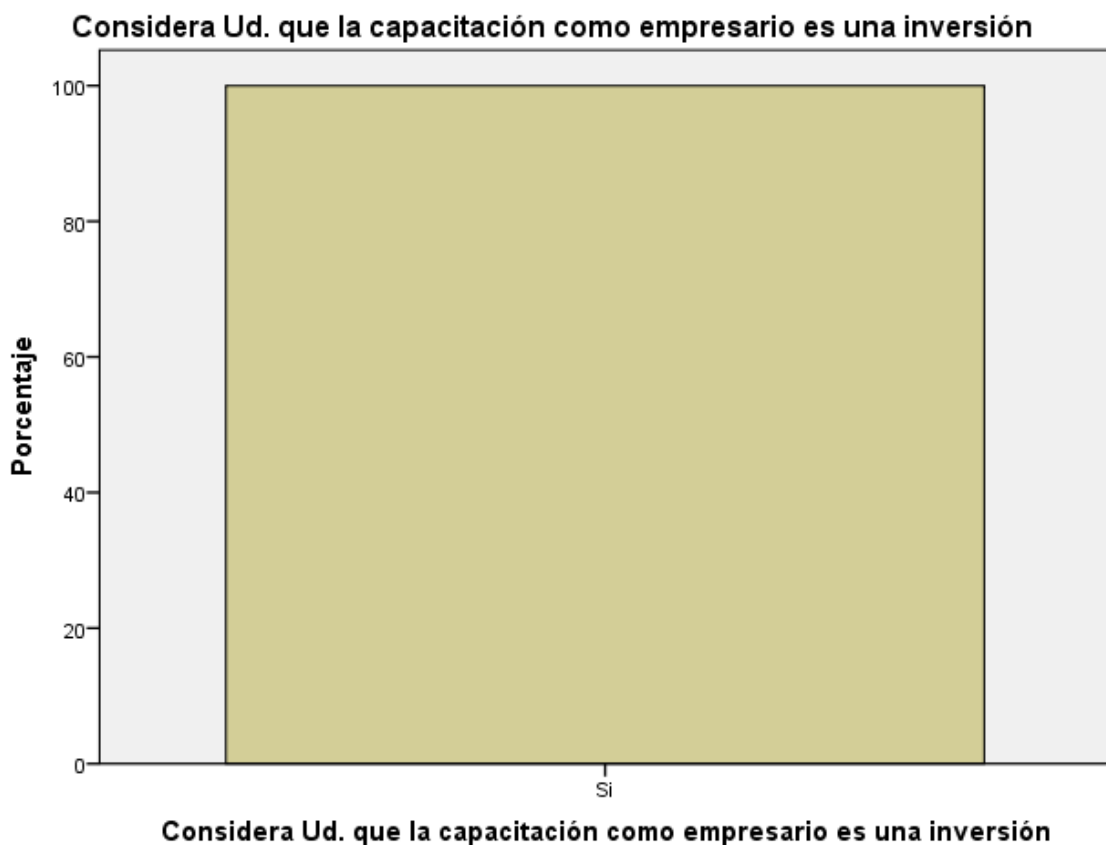


FIGURA N° 29. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

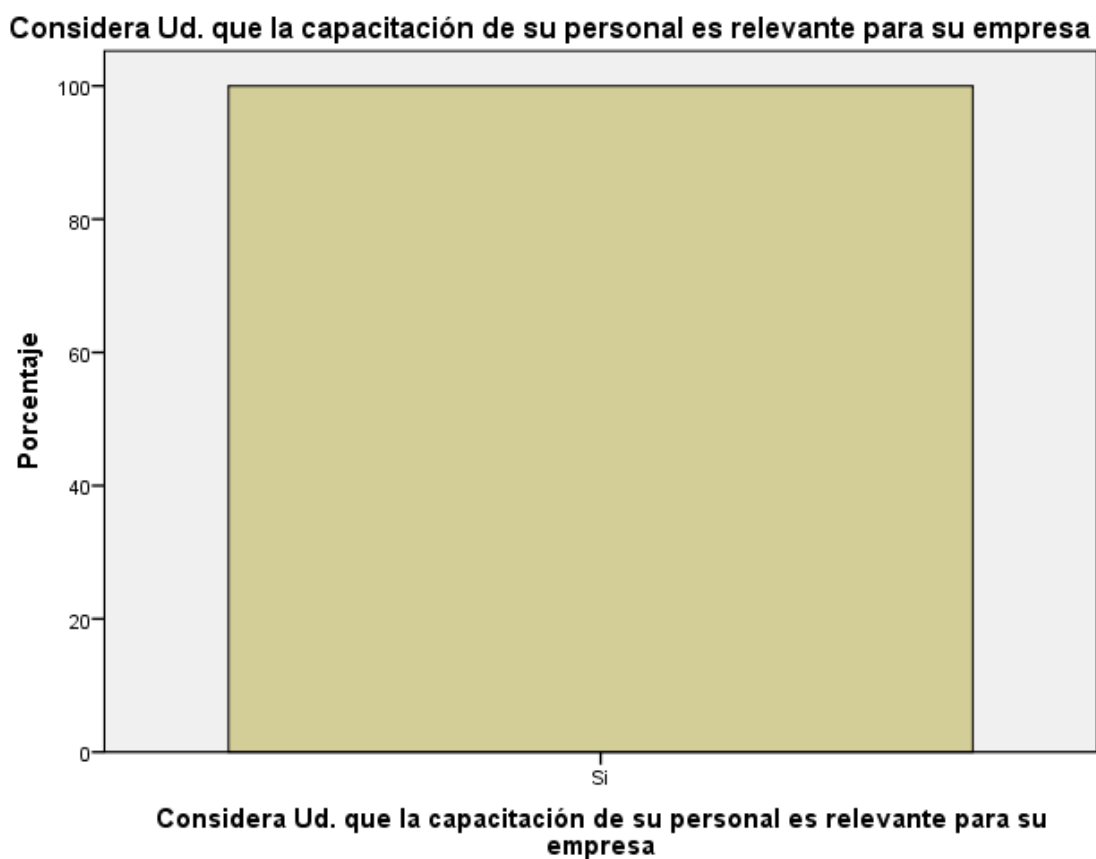


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE
YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No realizaron capacitación	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.



FIGURA N° 31. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

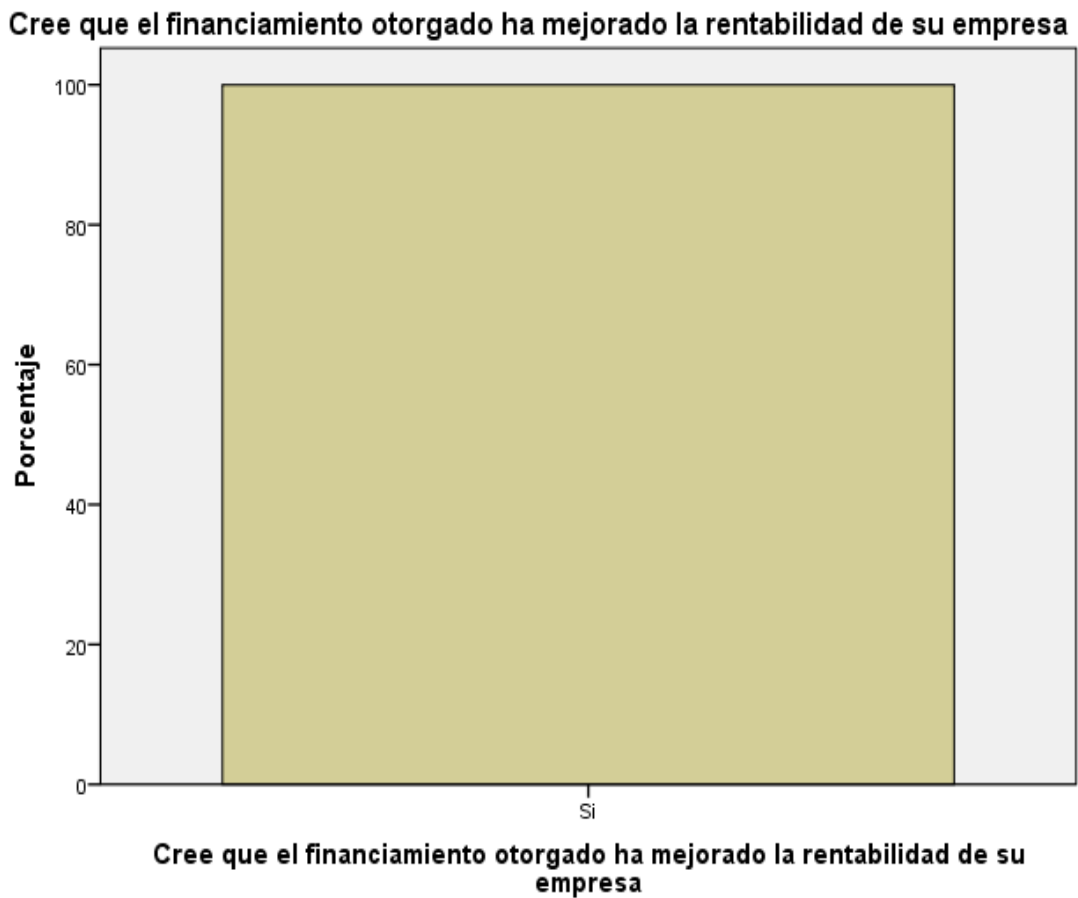


FIGURA N° 32. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado.

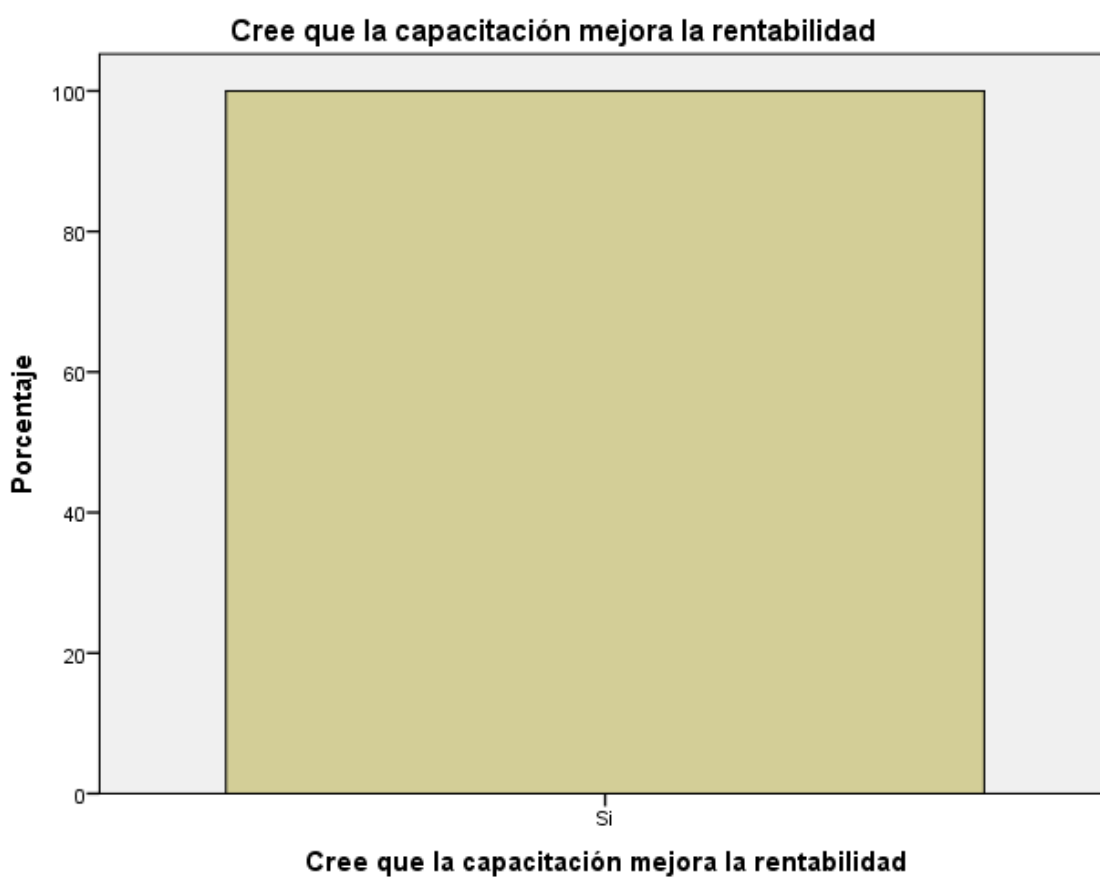


FIGURA N° 33. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	28	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado ..

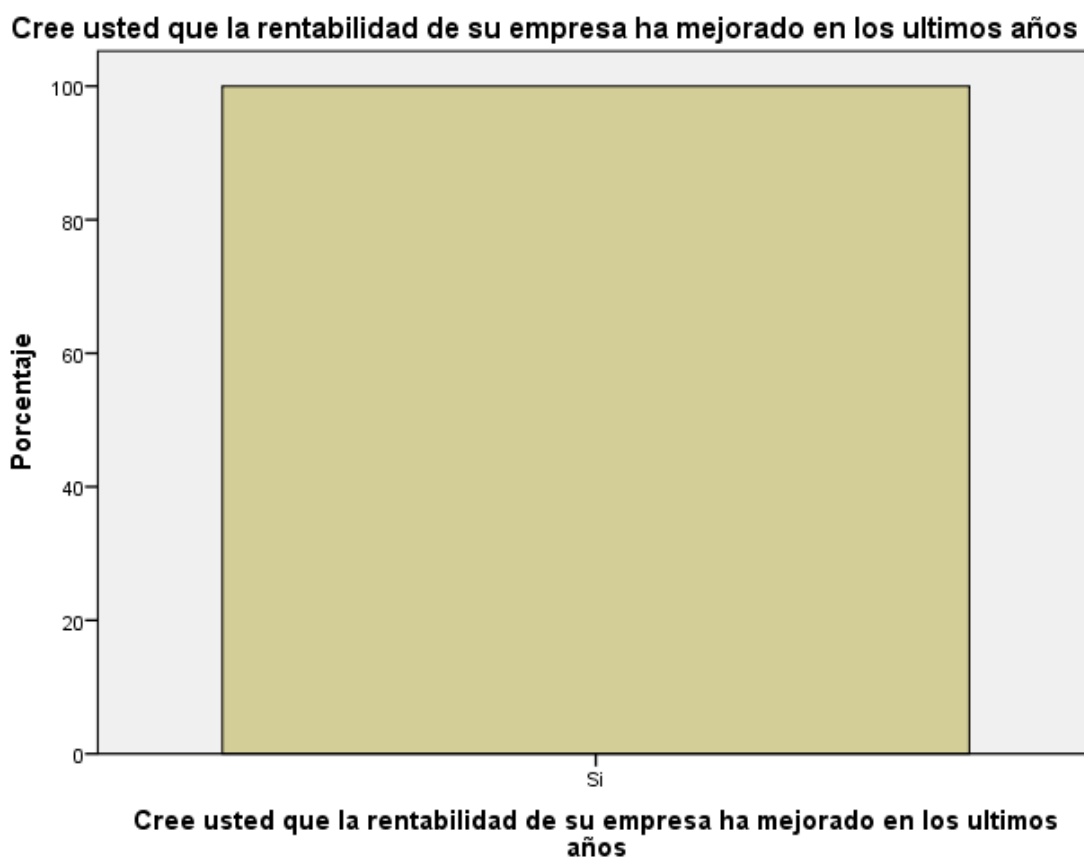


FIGURA N° 34. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

Fuente: Tabla N° 34

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	28	100,0

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

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



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

Fuente: Tabla N° 35

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- Se observa que en la tabla y grafico N°1 el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años , el 25% (7) tienen de 41 a 50 años, el 25% (7) tienen de 51 a 60 años, y de 31 a 40 años el 17,9% (5).
- Se observa que en la tabla y grafico N°57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,9 % (12) son del sexo masculino.
- Se observa que en la tabla y grafico N° 3 el 46,4% (13) de los encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; el 21,4% (6) con estudios superior universitaria incompleta, el 21,4% (6) con estudios superior no universitaria completa, y el 10,7% (3) con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 35,7% (10) son casados, el 25% (7) son convivientes y el 3,6% (1) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos, el 21,4% (6) son obstetras; y el 21,4% (6) son enfermeros. (Ver tabla 05).
- El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes, el 28,6% (8) son obstetras; y el 32,1% (6) son enfermeros. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro, el 35,7% (10) tienen entre 8 a 14 años, el 14,3% (4) tienen de 22 años a más y el 3,6% (1) tienen de 15 a 22 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (28) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes y el 10,7 (3) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 17,9% (5) tiene entre 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco, el 35,7% (10) en el banco de crédito, y el 25% (7) en otras entidades. (Ver tabla 13).
- El 75%% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses y el 25% (7) realizan financiamientos en otros. (Ver tabla 14).
- El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa, y el 92,9% (26) en otras entidades. (Ver tabla 15).
- El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, y el 92,9% (26) realizan financiamientos en otros. (Ver tabla 16).
- El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros y el 82,1% (23) realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla 17).
- El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual y el 82,1% (23) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla 18).

- El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 17,1% (5) de las microempresas opinan que las prestamistas o usureros y el 7,1% (2) fueron las entidades no bancarias. (Ver tabla N° 19).
- El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado, y al 25% (7) no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 20).
- El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles, el 28,6% (8) de 51 000 a 90 000 nuevos soles, y al 25% (7) no se les otorgo de 1000 a 20 000 nuevos soles. (Ver tabla 21).
- El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, y el 42,9% (12) a corto plazo. (Ver tabla N° 22).
- El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local, el 7,1% (2) en activos fijos y el 3,6% (1) programas de capacitación. (ver tabla 23).

Respecto a la capacitación

- El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 28,6% (8) si recibió capacitación en el crédito otorgado. (ver tabla 24).
- El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año, el 35,7% (10) recibieron una capacitación y el 7,1% (2), recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 25).
- El 57,1% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, el 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, el 7,1% (2) de los representantes

de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, y el 7,1 % (2) recibieron capacitación en marketing empresarial. (ver tabla 26)

- El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal. (ver tabla 27).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas (ver tabla 30)

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (ver tabla 32).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 34).
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años de edad.
- El 57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 46,4% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros.
- El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos.
- El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro.
- El 100% (28) de las empresas son formales.
- El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco.
- El 75,3% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa.
- El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.

- El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros.
- El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual.
- El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles.
- El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la capacitación

- El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año.
- El 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial.
- El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.

- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años.
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se incentiva que personas que tengan una edad joven promedio que permitan aplicar métodos y estrategias que ayuden a mejorar a las empresas.
- Se recomienda mayor oportunidad de un puesto laboral en el rubro de boticas, ya que se precisa que tienen las mismas opciones de lograr un buen trabajo.
- Se recomienda que los empresarios sigan formándose y puedan aplicar los conocimientos en sus empresas.
- Se recomienda que el rubro de boticas permita tener familias dentro del matrimonio.

- La preparación profesional tiene gran importancia para poder generar mayores ingresos en las empresas y plasmar estrategias de marketing.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda seguir en el rubro con la finalidad de mejorar e impulsar el rubro de boticas.
- Es preciso mencionar que es necesario contar con un trabajador permanente que designe el dueño o gerente de confianza.
- Se recomienda que microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Se recomienda plantear nuevas herramientas y estrategias con la finalidad de impulsar la rentabilidad.

Respecto al financiamiento

- Hoy en día las entidades bancarias ponen muchas trabas a las micro y pequeñas empresas por lo que se recomienda iniciar con un capital propio.
- Se recomienda que antes de realizar algún préstamo se reciba un asesoramiento financiero y conocer a profundidad sus obligaciones financieras.
- Se recomienda localizar la menor tasa de interés posible para evitar endeudamientos largos.
- Se incentiva a que las entidades bancarias brinden las facilidades del caso para que puedan acceder a algún préstamo.
- Evitar realizar préstamos que no sean necesarios y que no tengan un plan y fin determinado.
- Se recomienda tener claro la ubicación ya que dependerá mucho al momento del préstamo.

- Lo recomendable es un interés bajo a corto plazo lo que se incentiva a buscar entidades que ofrezcan lo mencionado.
- Se recomienda contar con la solvencia económica suficiente para futuros incidentes que necesiten préstamos.
- Se recomienda que antes de solicitar el préstamo tener en claro el plan de trabajo que generara la rentabilidad.

Respecto a la capacitación

- Se incentiva a impulsar las capacitaciones a los trabajadores.
- Se recomienda que las capacitaciones son inversiones que si se aplican adecuadamente generara rentabilidad a las empresas.
- Se recomienda realizar capacitaciones acorde a la necesidad del trabajador y de la empresa en el caso de boticas será atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda generar capacitaciones de estrategias de mejorar la rentabilidad.
- Se recomienda realizar una inversión teniendo en claro la visión y lo que generara posterior a la inversión teniendo en cuenta tomar las mejores decisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayales(2011), ¿Por qué fracasan las pequeñas empresas?.
 Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología Costa Rica.
 Extraído el 18 de Abril, 2014de.
<http://bb9.ulacit.ac.cr/tesinas/publicaciones/039969.pdf>.
- Billikopf (2010), Editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de:
<http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.

- Borísov, Zhamin y Makárova. Diccionario de Economía y Política “Rentabilidad”. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm> (2015).
- Briceño (2000), “*Fuentes de financiamiento*”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12.agost.2014)
- Cárdenas (2011), “*Definición de Micro y Pequeña Empresa*”. Recuperado de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html (12.agost.2014)
- Centurión (2012). *las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012*. (Tesis de Pregrado). Prototipo de proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote-Perú. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>
- Copome (2012), “*Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa*”. Recuperado de: http://200.62.166.226/proyectoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_news5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133(12.agosto.2014)
-)
- Colchado (2013), *Financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013*. Extraído el 18 de abril,

2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendocienciascontables/article/view/248/202>.

Diario Comercio Exterior del Perú (2013), “*Las mypes en el Perú 2013*”.

Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html.

(05.Nov.2014)

Ferraro, & Goldstein, (2011), *El financiamiento a las pymes en América*

Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214>

639

Flores (2004), “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y*

medianas empresas en Lima Metropolitana”. Recuperado de:

<http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20.Jul.2014)

Gaxiola (2008), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de:

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

(12.agost.2014)

Gitman (1996), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:

[http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-](http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html)

[Financiamiento/2183687.html](http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html) (12.agost.2014)

Guía Tributaria SUNAT. CENTRO DE CONOCIMIENTO Y

ORIENTACIÓN/01. Condiciones para ser Micro Empresa y para ser

Pequeña Empresa/SECCION: TIPOS

Hernández (2012), “*Centro de Noticias*”. Recuperado

de:http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05

(12.agosto.2014)

Juan (2015), "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [Citada en enero del 2016] Disponible en:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Julca, (2015), en su tesis *caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro bodegas, de la AV. José Gabriel Condorcanqui del Distrito de Independencia, Provincia y Departamento de Lima periodo 2013-2014*, para optar el título de Licenciada en Administración. Disponible en: [file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf)

Landeo (2014), *Caracterización de la gestión de calidad de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería del mercado modelo* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles Chimbote.

López (2012), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña*” (12.agosto.2014)

Maekawa (2001), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles*”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de:

<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf>

(12.agost.2014)

Ministerio de la Producción. (2012). *Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa MYPE 2011*. Lima: Extraído el 18 de Abril, 2016 de. [Http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf](http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf)

More, (2014), *caracterización de gestión de calidad y formalización de las MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en av. Blas de Atienza, Piura, año 2014*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039282>

Nunes (2012), *“Fuente de financiamiento”*. Recuperado de: <http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>
(12.agost.2012)

Pérez y Capillo (2009), *financiamiento*. Obtenido de: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Rondoy, (2014), *“Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014”*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014

de.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038613>

Sánchez (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de:

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05.Nov.2014)

Sánchez (2001), "Concepto de Rentabilidad". Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>(05.Nov.2014)

Triveño (2012), Un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. [Extraído el 22 de enero del 2016], disponible en:<http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.

Vargas (2005), "El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA". (12.agosto.2014)

Vilchez (2012), "Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPEScomerciales rubro confección de ropa en la provincia de sullana (piura) año 2012".(tesis de pregrado). tesis para optar el título profesional de licenciado enadministración. Universidad los Angeles de Chimbote, Chimbote- Perú. Recuperadoel 18 de Abril del 2014.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034422>.

Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en:

http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4.

Weinberger (2009), *Estrategia Para lograr y mantener la competitividad dela empresa. Agencia de los Estados unidos para el Desarrollo Internacional(uSaID) o el gobierno de los Estados unidos*. Extraído el 18 de Abril, 2016 de http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

Yamakawua, Castillo, Baldeon, Espinoza, Granda, & Vega(2010), *modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana.- Edición p.50-53*.Extraído el 18 de Abril, 2016 de <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.Pdf>

Zamora (2015), *Concepto de la Rentabilidad*. Disponible en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (2015).



ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

TITULO:

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

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Paredes Bardales, Gina Fiana

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 28 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 35 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años de edad. El 57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 46,4% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa. El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos. El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas** El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro. El 100% (28) de las empresas son formales. El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales. El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento.** El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco. El 75%% (21) de las

microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa. El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses. El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros. El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual. El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado. El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles. El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo. El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación.** El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año. El 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial. El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas **Respecto a la rentabilidad.** El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 100% (28) de los trabajadores de la

micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos años. El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

2. INTRODUCTION

El presente investigación en los últimos años las Micro y pequeñas Empresas – MYPES, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%. Estas unidades empresariales han sido el soporte de muchas familias a nivel nacional, pero también a nivel mundial. Se tiene que el sector de PYMES comprende en España más de tres millones de empresas, equivalentes al 95% del total de empresas. Las PYMES españolas emplean más de los tres cuartos de la fuerza de trabajo ocupada (Solimano, Pollack, Wainer, y Wurgaft. 2007).

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

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

Las micro y pequeñas empresas son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía (Asociación de Emprendedores del Perú, 2015).

Por otro lado, Mathews, J. (2006) en el Perú las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeñas) pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las MYPES aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

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

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

Población: La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra

La población se constituyó por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar

		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Son algunas características relacionadas con Capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial
	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
	Cree que la capacitación mejor a la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de	Nominal: Si No

		la empresa	
--	--	------------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Edad	Razón: Años

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o	Son algunas características de	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar

gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018”	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

FUENTE: Elaboración propia

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 35 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años de edad, el 25% (7) tienen de 41 a 50 años, el 25% (7) tienen de 51 a 60 años, y de 31 a 40 años el 17,9% (5). (Ver tabla N° 1).

- El 57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,9 % (12) son del sexo masculino. (Ver tabla N° 2).
- El 46,4% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; el 21,4% (6) con estudios superior universitaria incompleta, el 21,4% (6) con estudios superior no universitaria completa, y el 10,7% (3) con estudios superior no universitaria incompleta, . (Ver tabla 03).
- El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 35,7% (10) son casados, el 25% (7) son convivientes y el 3,6% (1) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos, el 21,4% (6) son obstetras; y el 21,4% (6) son enfermeros. (Ver tabla 05).
- El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes, el 28,6% (8) son obstetras; y el 32,1% (6) son enfermeros. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro, el 35,7% (10) tienen entre 8 a 14 años, el 14,3% (4) tienen de 22 años a más y el 3,6% (1) tienen de 15 a 22 años. (Ver tabla 07).
- El 100% (28) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes y el 10,7 (3) tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales y el 17,9% (5) tiene entre 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

- El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco, el 35,7% (10) en el banco de crédito, y el 25% (7) en otras entidades. (Ver tabla 13).
- El 75% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses y el 25% (7) realizan financiamientos en otros. (Ver tabla 14).
- El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa, y el 92,9% (26) en otras entidades. (Ver tabla 15).
- El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses, y el 92,9% (26) realizan financiamientos en otros. (Ver tabla 16).
- El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros y el 82,1% (23) realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla 17).
- El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual y el 82,1% (23) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades. (Ver tabla 18).
- El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 17,1% (5) de las microempresas opinan que las prestamistas o usureros y el 7,1% (2) fueron las entidades no bancarias. (Ver tabla N° 19).

- El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado, y al 25% (7) no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 20).
- El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles, el 28,6% (8) de 51 000 a 90 000 nuevos soles, y al 25% (7) no se les otorgo de 1000 a 20 000 nuevos soles. (Ver tabla 21).
- El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, y el 42,9% (12) a corto plazo. (Ver tabla N° 22).
- El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local, el 7,1% (2) en activos fijos y el 3,6% (1) programas de capacitación. (ver tabla 23).

Respecto a la capacitación

- El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 28,6% (8) si recibió capacitación en el crédito otorgado. (ver tabla 24).
- El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año, el 35,7% (10) recibieron una capacitación y el 7,1% (2), recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 25).
- El 57,1% (16) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, el 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, el 7,1% (2) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, y el 7,1 % (2) recibieron capacitación en marketing empresarial. (ver tabla 26)

- El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal. (ver tabla 27).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones. (ver tabla 28)
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. (ver tabla 29)
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas (ver tabla 30)

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación. (ver tabla 31).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (ver tabla 32).
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. (ver tabla 33).
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 34).
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años. (ver tabla 35).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 32,1% (9) de los representantes de las micro empresas tienen de 21 a 30 años de edad.
- El 57,1% (16) de los representantes encuestados son del sexo femenino.

- El 46,4% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 35,7% (10) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros.
- El 57,1% (16) de los representantes son químicos farmacéuticos.
- El 39,3% (11) de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 46,4% (13) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 7 años en el rubro.
- El 100% (28) de las empresas son formales.
- El 89,3% (25) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 82,1% (23) de las microempresas tienen de 0 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (28) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 39,3% (11) de las microempresas realiza su financiamiento en Mi banco.
- El 75%% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 7,1% (2) de las microempresas realizan su financiamiento en la caja Arequipa.
- El 7,1% (2) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 17,9% (5) de las microempresas realizan su financiamiento con prestamistas o usureros.

- El 17,9% (5) paga de 10 a 20% de interés mensual.
- El 75% (21) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 75% (21) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado.
- El 46,4% (13) de las microempresas se le otorgo de 21 000 a 50 000 nuevos soles.
- El 57,1% (16) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 89,3% (25) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la capacitación

- El 71,4% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 57,1% (16) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el último año.
- El 28,6% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial.
- El 100% (28) de las micro y pequeña empresa no recibieron capacitación el personal.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron cero capacitaciones.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña considera que la capacitación es relevante en las microempresas

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (28) en el tipo de curso que realizaron los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad en los últimos años.
- El 100% (28) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años..

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se incentiva que personas que tengan una edad joven promedio que permitan aplicar métodos y estrategias que ayuden a mejorar a las empresas.
- Se recomienda mayor oportunidad de un puesto laboral en el rubro de boticas, ya que se precisa que tienen las mismas opciones de lograr un buen trabajo.
- Se recomienda que los empresarios sigan formándose y puedan aplicar los conocimientos en sus empresas.
- Se recomienda que el rubro de boticas permita tener familias dentro del matrimonio.
- La preparación profesional tiene gran importancia para poder generar mayores ingresos en las empresas y plasmar estrategias de marketing.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda seguir en el rubro con la finalidad de mejorar e impulsar el rubro de boticas.
- Es preciso mencionar que es necesario contar con un trabajador permanente que designe el dueño o gerente de confianza.
- Se recomienda que microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Se recomienda plantear nuevas herramientas y estrategias con la finalidad de impulsar la rentabilidad.

Respecto al financiamiento

- Hoy en día las entidades bancarias ponen muchas trabas a las micro y pequeñas empresas por lo que se recomienda iniciar con un capital propio.
- Se recomienda que antes de realizar algún préstamo se reciba un asesoramiento financiero y conocer a profundidad sus obligaciones financieras.
- Se recomienda localizar la menor tasa de interés posible para evitar endeudamientos largos.
- Se incentiva a que las entidades bancarias brinden las facilidades del caso para que puedan acceder a algún préstamo.
- Evitar realizar préstamos que no sean necesarios y que no tengan un plan y fin determinado.
- Se recomienda tener claro la ubicación ya que dependerá mucho al momento del préstamo.
- Lo recomendable es un interés bajo a corto plazo lo que se incentiva a buscar entidades que ofrezcan lo mencionado.

- Se recomienda contar con la solvencia económica suficiente para futuros incidentes que necesiten préstamos.
- Se recomienda que antes de solicitar el préstamo tener en claro el plan de trabajo que generara la rentabilidad.

Respecto a la capacitación

- Se incentiva a impulsar las capacitaciones a los trabajadores.
- Se recomienda que las capacitaciones son inversiones que si se aplican adecuadamente generara rentabilidad a las empresas.
- Se recomienda realizar capacitaciones acorde a la necesidad del trabajador y de la empresa en el caso de boticas será atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda generar capacitaciones de estrategias de mejorar la rentabilidad.
- Se recomienda realizar una inversión teniendo en claro la visión y lo que generara posterior a la inversión teniendo en cuenta tomar las mejores decisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayales (2011), *¿Por qué fracasan las pequeñas empresas?*. Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología Costa Rica. Extraído el 18 de Abril, 2014 de. <http://bb9.ulacit.ac.cr/tesinas/publicaciones/039969.pdf>.
- Billikopf (2010) Editorial “Capacitación del personal”. Recuperado de: <http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>.
- Borísov, Zhamin y Makárova. Diccionario de Economía y Política “Rentabilidad”. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm> (2015).
- Briceño (2000), *“Fuentes de financiamiento”*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12.agost.2014)

- Cárdenas (2011), “*Definición de Micro y Pequeña Empresa*”. Recuperado de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html (12.agost.2014)
- Centurión (2012), *las MYPES y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012*. (Tesis de Pregrado). Prototipo de proyecto de investigación para optar el título de licenciado en administración, Universidad los Ángeles de Chimbote, Chimbote-Perú. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>
- Copome (2012), “*Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa*”. Recuperado de: http://200.62.166.226/proyectoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_news5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133(12.agosto.201)
- Colchado (2013), *financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013*. Extraído el 18 de abril, 2016, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendocienciascontables/article/view/248/202>.
- Diario Comercio Exterior del Perú (2013), “*Las mypes en el Perú 2013*”. Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html. (05.Nov.2014)
- Ferraro, &Goldstein (2011), *el financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)*. Obtenido de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639>
- Flores (2004), “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20.Jul.2014)
- Gaxiola (2008), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml> (12.agost.2014)

- Gitman (1996), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Guía Tributaria SUNAT. CENTRO DE CONOCIMIENTO Y ORIENTACIÓN/01. Condiciones para ser Micro Empresa y para ser Pequeña Empresa/SECCION: TIPOS
- Hernández (2012), “*Centro de Noticias*”. Recuperado de:
http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05
 (12.agosto.2014)
- Juan (2015), "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [Citada en enero del 2016] Disponible en:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Julca (2015), en su tesis *caracterización del financiamiento y capacitación de micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro bodegas, de la AV. José Gabriel Condorcanqui del Distrito de Independencia, Provincia y Departamento de Lima periodo 2013-2014*, para optar el título de Licenciada en Administración. Disponible en:
[file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/MPA/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf)
- Landeo(2014),*caracterización de la gestión de calidad de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio - rubro comercialización de lencería del mercado modelo* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles Chimbote.
- López (2012), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña*” (12.agosto.2014)
- Maekawa (2001), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles*”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de:
<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf>
 (12.agost.2014)

- Ministerio de la Producción (2012), *estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa MYPE 2011*. Lima: Extraído el 18 de Abril, 2016 de. [Http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf](http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf)
- More (2014), *Caracterización de gestión de calidad y formalización de las MYPES comercializadoras de ropa para bebés de las galerías ubicadas en av. Blas de Atienza, Piura, año 2014*. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039282>
- Nunes (2012), “*Fuente de financiamiento*”. Recuperado de: <http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm> (12. agost. 2012)
- Pérez y Capillo (2009). *Financiamiento*. Obtenido de: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237
- Rondoy (2014), “*Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad de las MYPES comerciales rubro confección de ropa en la ciudad de Sullana Región Piura año 2014*”. (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Recuperado el 18 de Abril del 2014 de. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038613>.
- Sánchez (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05. Nov. 2014)
- Sánchez (2001), “*Concepto de Rentabilidad*”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (05. Nov. 2014)
- Triveño (2012), un 33% de las Mypes informales acceden a algún tipo de financiamiento, EL Diario la Economía y Negocios del Perú. [Extraído el 22 de enero del 2016], disponible en: <http://gestion.pe/economia/33-mypes-informales-accede-algun-tipo-financiamiento-2010804>.
- Vargas (2005), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA*”.

(12.agosto.2014)

Vilchez (2012), "Gestión de calidad y rentabilidad de las MYPEScomerciales rubro confección de ropa en la provincia de sullana (piura) año 2012".(tesis de pregrado). tesis para optar el título profesional de licenciado enadministración. Universidad los Angeles de Chimbote, Chimbote- Perú. Recuperadoel 18 de Abril del 2014.<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034422>

Webmaster. Capacitación. [Citada en enero del 2016] disponible en: http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4.

Weinberger (2009), *estrategia Para lograr y mantener la competitividad dela empresa. Agencia de los Estados unidos para el Desarrollo Internacional(uSaID) o el gobierno de los Estados unidos*. Extraído el 18 de Abril, 2016

de.http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

Yamakawua, Castillo,Baldeon, Espinoza, Granda, & Vega (2010),*Modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana.-Edición p.50-53*.Extraído el 18 de Abril, 2016 de.<http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.Pdf>

Zamora (2015), Concepto de la Rentabilidad. Disponible en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (2015).

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

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

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 20 de junio de 2018

.....
Paredes Bardales, Gina Fiana
DNI N°70932027

Matriz de consistencia

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..		2. Intereses				
			ESPECÍFICOS	1. Personal	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...	2. Cursos de capacitación	- Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.				
Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...	3. Trabajadores	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.						
Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018...	Rentabilidad		1. Financiamiento	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..		2. Capacitación						
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, boticas del distrito de Yarinacocha, 2018..	3. Año de mejor rentabilidad							

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para des el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2018**”.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de Investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a):. Paredes Bardales, Gina Fiana Fecha:/...../2018

Razón Social:..... RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

- 1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**
- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente...Divorciado.....Otros.....
- 1.5 **Profesión:**.....
- 1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)

- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. **Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....)

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

3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

3.6. Prestamistas o usureros.....

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)

3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)

3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....

4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3
cursos.....

4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

Si..... No.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V.PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (....) No (....)

Yarinacocha, junio de2018

ANEXOS

Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del Proyecto de Tesis	28-05-2018	27-06-2018
Preparación hasta revisión de la Tesis	28-05-2018	27-06-2018
Recolección de datos de Tesis	01-06-2018	30-06-2018
Resultados y conclusiones de Tesis	01-07-2018	30-07-2018
Elaboración del Informe de Tesis.	01-7-2018	30-07-2018

8.3 Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado

Bienes:

DETALLE	CANTIDA D	UNIDAD	PRECIO	
		MEDIDA	UNITARI	TOTAL

			O	
Papel bond 80 gr	500	Millar.	0.10	50.00
Espiralado	01	Und.	5.00	5.00
TOTAL				S/. 55.00

Servicios

DETALLE	CANTIDA D	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARI O	TOTAL
Impresiones	150	Und.	0.50	75.00
Internet	20	Horas.	1.00	20.00
Movilidad	15	Und.	3.00	45.00
TOTAL				S/. 140.00

RESUMEN DE PRESUPUESTO.

RUBRO	IMPORTE
Bienes	55.00
Servicios	140.00
TOTAL	S/.151.00

Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,56	1,199	28
Sexo	1,56	,511	28
Grado de instrucción	5,33	1,847	28
Estado civil	2,06	,938	28
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	1,94	1,110	28
Número de trabajadores permanentes	1,22	,548	28
Número de trabajadores eventuales	1,28	,575	28
Motivos de la formación de la Mype	1,11	,323	28

Entidades Bancarias	2,00	,840	28
Que tasa de interés mensual paga	2,33	1,940	28
Cajas o financieras	1,94	,236	28
Que tasa de interés mensual paga	1,94	,236	28
Prestamistas o usureros	1,72	,461	28
Que tasa de interés mensual paga	1,72	,461	28
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	1,61	,916	28
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,28	,461	28
Monto promedio del crédito otorgado	2,06	,725	28
Tipo de crédito solicitado	1,56	,511	28
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	1,17	,514	28
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,67	,485	28
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	,39	,608	28
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	4,72	1,934	28

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	28	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	28	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,899	0,909	35

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interes mensual paga	Prestamistas o usureros	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los credits otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted
Edad	1,000	,139	-,221	,494	,643	-,288	,190	-,169	-,350	,573	-,301	-,301	-,449	-,449	,529	-,296	,098	,043	,413	-,067	-,152	,147
Sexo	,139	1,000	-,332	,055	,058	-,047	,044	-,040	-,137	-,079	-,217	,194	,194	-,139	,055	,229	,325	-,149	-,158	-,168	,165	
Grado de instrucción	-,221	-,332	1,000	-,419	-,249	,213	,018	-,066	,303	-,197	,180	,180	,115	,115	-,162	-,046	-,190	-,145	-,248	-,131	,245	-,121
Estado civil	,494	,055	-,419	1,000	,229	-,140	,297	,366	-,224	,345	,015	,015	-,371	-,371	,369	-,174	,082	,300	-,020	-,216	-,143	,009
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	,643	,058	-,249	,229	1,000	-,268	,487	,182	-,568	,692	-,462	-,462	-,492	-,492	,614	-,198	-,069	,161	,635	,073	-,141	,102
Número de trabajadores permanentes	-,288	-,047	,213	-,140	-,268	1,000	-,207	-,147	,000	-,295	,101	,101	,259	,259	-,286	-,026	-,181	,373	-,139	-,147	,432	-,160
Número de trabajadores eventuales	,190	,044	,018	,297	,487	-,207	1,000	,774	-,122	,281	,121	,121	-,358	-,358	,329	-,309	-,322	,445	,232	-,070	,009	-,032
Motivos de la formación de la Mype	-,169	-,040	-,066	,366	,182	-,147	,774	1,000	,000	,125	,086	,086	-,175	-,175	,154	-,219	-,279	,316	-,118	-,125	,067	-,230
Entidades Bancarias	-,350	-,137	,303	-,224	-,568	,000	-,122	,000	1,000	-,866	,297	,297	,760	,760	-,840	-,304	-,386	,000	-,408	-,289	,346	-,398
Que tasa de interes mensual paga	,573	-,079	-,197	,345	,692	-,295	,281	,125	-,866	1,000	-,343	-,343	-,877	-,877	,970	,088	,279	-,079	,471	,250	-,266	,230
Cajas o financieras	-,301	-,217	,180	,015	-,462	,101	,121	,086	,297	-,343	1,000	1,000	-,150	-,150	-,106	,150	,019	-,217	-,404	-,171	-,251	,351
Que tasa de interes mensual paga	-,301	-,217	,180	,015	-,462	,101	,121	,086	,297	-,343	1,000	1,000	-,150	-,150	-,106	,150	,019	-,217	-,404	-,171	-,251	,351
Prestamistas o usureros	-,449	,194	,115	-,371	-,492	,259	-,358	-,175	,760	-,877	-,150	-,150	1,000	1,000	-,967	-,169	-,303	,194	-,289	-,175	,408	-,422
Que tasa de interes mensual paga	-,449	,194	,115	-,371	-,492	,259	-,358	-,175	,760	-,877	-,150	-,150	1,000	1,000	-,967	-,169	-,303	,194	-,289	-,175	,408	-,422
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	,529	-,139	-,162	,369	,614	-,286	,329	,154	-,840	,970	-,106	-,106	-,967	-,967	1,000	,132	,300	-,139	,395	,221	-,346	,334
Los credits otorgados fueron en los montos solicitados	-,296	,055	-,046	-,174	-,198	-,026	-,309	-,219	-,304	,088	,150	,150	-,169	-,169	,132	1,000	,127	-,444	-,207	,175	-,408	,422
Monto promedio del credito otorgado	,098	,229	-,190	,082	-,069	-,181	-,322	-,279	-,386	,279	,019	,019	-,303	-,303	,300	,127	1,000	-,247	-,026	,223	-,185	,179
Tipo de credito solicitado	,043	,325	-,145	,300	,161	,373	,445	,316	,000	-,079	-,217	-,217	,194	,194	-,139	-,444	-,247	1,000	,298	-,158	,400	-,370
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	,413	-,149	-,248	-,020	,635	-,139	,232	-,118	-,408	,471	-,404	-,404	-,289	-,289	,395	-,207	-,026	,298	1,000	,236	-,031	-,010
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-,067	-,158	-,131	-,216	,073	-,147	-,070	-,125	-,289	,250	-,171	-,171	-,175	-,175	,221	,175	,223	-,158	,236	1,000	,266	-,230
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	-,152	-,168	,245	-,143	-,141	,432	,009	,067	,346	-,266	-,251	-,251	,408	,408	-,346	-,408	-,185	,400	-,031	,266	1,000	-,904
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	,147	,165	-,121	,009	,102	-,160	-,032	-,230	-,398	,230	,351	,351	-,422	-,422	,334	,422	,179	-,370	-,010	-,230	-,904	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga Cajas o financieras	Que tasa de interes mensual paga Prestamistas o usuarios	Que tasa de interes mensual paga Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el ultimo año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted				
Edad	1,438	,085	-.490	,566	,856	-.190	-.131	-.065	-.353	1,333	-.085	-.085	-.248	-.248	,562	-.163	,085	,026	,255	-.039	-.111	-.340	
Sexo	,085	,261	-.314	,026	,033	-.013	,013	-.007	-.059	-.078	-.026	-.026	,046	,046	-.065	,013	,085	,085	-.039	-.039	-.052	,163	
Grado de instrucción	-.490	-.314	3,412	-.725	-.510	,216	,020	-.039	,471	-.706	,078	-.137	,098	,098	-.275	-.039	-.255	-.137	-.235	-.118	,275	-.431	
Estado civil	,566	,026	-.725	,879	,239	-.072	,160	,111	-.176	,627	,003	,003	-.160	-.160	,317	-.075	,056	,144	-.010	-.098	-.082	,016	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	,856	,033	-.510	,239	1,232	-.163	,310	,065	-.529	1,490	-.121	-.121	-.252	-.252	,624	-.101	-.056	,092	,363	,039	-.095	,219	
Número de trabajadores permanentes	-.190	-.013	,216	-.072	-.163	,301	-.065	-.026	,000	-.314	,013	,013	,065	,065	-.144	-.007	-.072	,105	-.039	-.039	,144	-.170	
Número de trabajadores eventuales	,131	,013	,020	,160	,310	-.065	,330	,144	-.059	,314	,016	,016	-.095	-.095	,173	-.082	-.134	,131	,069	-.020	,003	-.036	
Motivos de la formación de la Mype	-.065	-.007	-.039	,111	,065	-.026	,144	,105	,000	,078	,007	,007	-.026	-.026	,046	-.033	-.065	,052	-.020	-.020	,013	-.144	
Entidades Bancarias	-.353	-.059	,471	-.176	-.529	,000	-.059	,000	,706	-.1412	,059	,059	,294	,294	-.647	-.118	-.235	,000	-.176	-.118	,176	-.647	
Que tasa de interes mensual paga Cajas o financieras	1,333	-.078	-.706	,627	1,490	-.314	,314	,078	-.1412	3,765	-.157	-.157	-.784	-.784	1,725	,078	,392	-.078	,471	,235	-.314	,863	
Que tasa de interes mensual paga Prestamistas o usuarios	-.085	-.026	,078	,003	-.121	,013	,016	,007	,059	-.157	,056	,056	-.016	-.016	-.023	,016	,003	-.026	-.049	-.020	-.036	,160	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	-.085	-.026	,078	,003	-.121	,013	,016	,007	,059	-.157	,056	-.016	-.016	-.016	-.023	,016	,003	-.026	-.049	-.020	-.036	,160	
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.248	,046	,098	-.160	-.252	,065	-.095	-.026	,294	-.784	-.016	-.016	,212	,212	-.408	-.036	-.101	,046	-.069	-.039	,114	-.376	
Monto promedio del credito otorgado	-.248	,046	,098	-.160	-.252	,065	-.095	-.026	,294	-.784	-.016	-.016	,212	,212	-.408	-.036	-.101	,046	-.069	-.039	,114	-.376	
Tipo de credito solicitado	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	,562	-.065	-.275	,317	,624	-.144	,173	,046	-.647	1,725	-.023	-.023	-.408	-.408	,840	,056	,199	-.065	,186	,098	-.193	,592
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	-.163	,013	-.039	-.075	-.101	-.007	-.082	-.033	-.118	,078	,016	,016	-.036	-.036	,056	,212	,042	-.105	-.049	,039	-.114	,376	
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	,085	,085	-.255	,056	-.056	-.072	-.134	-.065	-.235	,392	,003	,003	-.101	-.101	,199	,042	,526	-.092	-.010	,078	-.082	,252	
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el ultimo año	,026	,085	-.137	,144	,092	,105	,131	,052	,000	-.078	-.026	-.026	,046	,046	-.065	-.105	-.092	,261	,078	-.039	,124	-.366	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	,255	-.039	-.235	-.010	,363	-.039	,069	-.020	-.176	,471	-.049	-.049	-.069	-.069	,186	-.049	-.010	,078	,265	,059	-.010	-.010	
	-.039	-.039	-.118	-.098	,039	-.039	-.020	-.020	-.118	,235	-.020	-.020	-.039	-.039	,098	,039	,078	-.039	,059	,235	,078	-.216	
	-.111	-.052	,275	-.082	-.095	,144	,003	,013	,176	-.314	-.036	-.036	,114	,114	-.193	-.114	-.082	,124	-.010	,078	,369	-1,062	
	,340	,163	-.431	,016	,219	-.170	-.036	-.144	-.647	,863	,160	,160	-.376	-.376	,592	,376	,252	-.366	-.010	-.216	-1,062	3,742	

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajos_eve...	Motivos_fo...	Como_financ...	Entidades_ba...	Tasas_interes	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_m...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_so...	Montos_pro...	Tipo_credito	Inversion_c...	Recibio_ca...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad...	Cantidad_c...	Capacitacion...	Capacitacion...	Temas_cap...	Financiamen...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...
1	1	2	7	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
2	4	2	8	4	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
3	1	2	8	2	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
4	2	2	6	1	3	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
5	1	1	7	1	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
6	1	2	6	1	4	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
7	2	1	9	1	4	3	2	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
8	2	1	9	1	4	2	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
9	3	1	6	2	3	3	2	1	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
10	1	1	6	3	3	1	1	1	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
11	4	2	7	2	3	2	2	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	4	2	5	1	1	6	1	1	1	2
12	3	2	8	3	3	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
13	4	2	8	2	2	1	4	1	1	1	1	2	1	5	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
14	3	2	6	3	2	3	4	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
15	3	1	8	3	3	1	3	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	2	2	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
16	4	2	6	2	3	2	2	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
17	3	1	7	3	2	3	1	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	2	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
18	4	1	6	2	4	1	4	1	1	2	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	2	3	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
19	3	1	6	2	3	3	2	1	2	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
20	1	1	6	3	3	1	1	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	5	1	1	6	1	1	1	2
21	4	2	7	2	3	2	2	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	4	2	5	1	1	6	1	1	1	2
22	3	2	6	3	3	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
23	4	2	6	2	2	1	4	1	1	1	1	2	1	5	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
24	1	2	6	2	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
25	2	2	8	1	3	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
26	1	1	7	1	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2	
27	1	2	6	1	4	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
28	2	1	9	1	4	3	2	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2