



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL RUBRO
EXPORTACIÓN DE ORÉGANO DE LA REGIÓN DE
TACNA - 2018

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTORA:

BR. JUANA ROSA MONJE COA

ASESOR:

MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

JULIACA – PERÚ

2019

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros

PRESIDENTE

Cpc. Frank Efraín Blanco Mamani

MIEMBRO

Cpc. Edgar Washington Palaco Charaja

MIEMBRO

Mgr. Indalecio Huaranca Quino

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme salud, fortaleza espiritual, por la Oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por iluminar mi mente y haberme puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía.

A mis padres: Marcos y Rosa, por darme la vida, por haberme enseñado a ser una persona correcta, honesta y leal durante el tiempo que han vivido conmigo. A mis Cinco Hijos: Nuria, Sharon, Alexander, Daniel y Daniela porque en todo momento han estado conmigo he recibo apoyo emocionalmente, para seguir estudiando me apoyaron en los momentos más difíciles lo cual he logrado a terminar mi carrera.

DEDICATORIA

A Dios Todo poderoso por darme el ser,
fortaleza y sabiduría. Siempre recibí ayuda
en los momentos más difíciles, ayudándome
a salir adelante.

Dedico con amor y cariño a
mis queridos hijos por el
apoyo y fuerza que me han
dado cuando lo necesitaba. A
mis familiares y amistades que
me han apoyado
ánimicamente.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se tuvo como objetivo principal: Determinar la principal característica del financiamiento y capacitación de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018, el nivel de investigación fue cuantitativa descriptiva. Para el recojo de la información por estrategia se realizó de forma dirigida a quienes se les aplicó una encuesta comprendida de 28 preguntas, el cual se obtuvo los siguientes resultados: que las edades de los emprendedores sobrepasan los 46 años de edad. El 93% de los emprendedores es de sexo masculino. El 57% de los emprendedores tiene instrucción superior universitaria. El 43% de las empresas están entre 5 a 8 años en el rubro. El 43.0% nunca realiza el diagnóstico de necesidades de capacitación. El 43.0% considera que siempre se debe capacitar a su personal. El 29.0% considera que su personal se debe capacitar en exportación, el 36.0% nunca brindó inducción a sus trabajadores al momento de ingresar a trabajar, el 22.0% realiza capacitaciones semestralmente. El 36% recibe capacitación mediante charlas, el 86.0% de los empresarios no tiene un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo de capacitación, el 36% considera que casi siempre es una inversión. Con respecto al financiamiento: el 100% de los empresarios tiene conocimiento sobre las facilidades de créditos MYPE, el 80% inicio sus actividades con financiamiento externo. El 71% indican haber recibido servicios de financiamiento de los bancos, el 57% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, el 71% obtuvo el crédito a mediano plazo; finalmente se concluye que los empresarios deben capacitarse, lo hacen semestralmente, no lo tienen contemplado en su presupuesto y a la vez si consideran que se debe dar. Se iniciaron con capital externo y la mayoría se mantiene con capital propio y el crédito obtenido lo invierten en capital de trabajo.

Palabras clave: Capacitación, Financiamiento, MYPE

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Determine the main characteristics of the financing and training of MYPE from the export sector of oregano from the Tacna region, 2018, the level of research was descriptive quantitative. For the collection of information by strategy was conducted in a targeted manner to those who were applied a survey comprised of 28 questions, which was obtained the following results: that the ages of entrepreneurs over pass the 46 years of age. 93% of entrepreneurs are male. 57% of entrepreneurs have higher university education. 43% of companies are between 5 to 8 years in the industry. 43.0% never make a diagnosis of training needs. 43.0% consider that their personnel should always be trained. 29.0% consider that their personnel should be trained in export, 36.0% never provided induction to their workers at the time of entering work, 22.0% carry out training every six months. 36% receive training through talks, 86.0% of employers do “not have an autonomous budget for training development processes, 36% consider that it is almost always an investment. Regarding financing: 100% of entrepreneurs have knowledge about MYPE credit facilities, 80% started their activities with external financing. 71% indicate having received financing services from banks, 57% invested the credit obtained in working capital, 71% obtained medium-term credit; finally, it is concluded that employers must be trained, they do it every six months, they do not have it in their budget and at the same time they consider that it should be given. They started with external capital and the majority is maintained with their own capital and the credit obtained is invested in working capital.

Keywords: Training, Financing, MYPE

ÍNDICE DE CONTENIDO

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
INDICE DE FIGURA	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERARIA	7
2.1 Antecedentes.....	7
2.2 Bases Teóricas	17
2.2.1 Teorías del financiamiento	17
2.2.2 La teoría tradicional de la estructura financiera	17
2.2.3 El Financiamiento a corto plazo,.....	19
2.2.4 Financiamiento normal de los registros por cobrar:	19
2.2.5. Financiación a través de inventarios:	20
2.2.6 Teorías de la capacitación	22
2.2.6.1 ¿Qué es la capacitación?.....	22
2.2.7 Importancia de la Capacitación	22
2.3.1 Definiciones del financiamiento.....	23
2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas	24
2.3.2.1 Características de las MYPE	24
2.3.3 Definiciones de la capacitación.....	25
2.3.4 Definiciones de Capacitación:.....	25

III. METODOLOGÍA	27
3.1 Diseño de investigación.....	27
3.1.3 Diseño de la investigación.....	27
3.2 Población y muestra	28
3.2.1 Población.....	28
3.2.2 Muestra.....	28
3.3 Definición y operacionalización de las variables	28
3.4 Técnicas e instrumentos.....	30
3.4.1 Técnicas.....	30
3.4.2 Instrumentos	31
3.5 Plan de análisis	31
3.6 Matriz de consistencia	32
¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación en las MYPE del rubro	32
Objetivos Específicos	32
Financiamiento	32
Capacitación	32
Muestra	32
3.7 Principios éticos.....	34
IV. RESULTADOS	35
4.1 Resultados.....	35
4.1.1 REFERENTE A LOS DATOS PERSONALES	35
4.1.2 REFERENTE A LA CAPACITACIÓN	42
4.1.3 REFERENTE AL FINANCIAMIENTO	53
4.2 Análisis de resultados	62
V. CONCLUSIONES.....	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66

Anexos..... 68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 edad del representante legal de la empresa.....	35
Tabla 2 genero	35
Tabla 3 grado de instrucción.....	36
Tabla 4 estado civil.....	38
Tabla 5 tiempo en años en el rubro.....	39
Tabla 6 número de trabajadores.....	40
Tabla 7 número de trabajadores en planillas	40
Tabla 8 ¿realiza su empresa diagnóstico de necesidades de capacitación?	42
Tabla 9 ¿usted considera que su personal necesita capacitarse?	42
Tabla 10 ¿en que considera capacitarse?	43
Tabla 11 ¿brindó inducción a su personal al ingresar a trabajar?.....	45
Tabla 12 ¿cada qué tiempo realiza capacitaciones?.....	45
Tabla 13 ¿qué tipo de capacitación recibe su personal?	47
Tabla 14 ¿la empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?	47
Tabla 15 ¿existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleve la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo?	49
Tabla 16 ¿cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?.....	49
Tabla 17 ¿cuál es el monto que destina para capacitación?.....	50
Tabla 18 ¿considera ud. Que la capacitación como empresario es una inversión? ...	51

Tabla 19 ¿tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?.....	53
Tabla 20 ¿al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?	53
Tabla 21¿usted se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?.....	55
Tabla 22 ¿qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?....	55
Tabla 23 ¿qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?.....	56
Tabla 24 ¿para que utilizó el dinero del crédito?	57
Tabla 25 ¿qué institución o quién le otorgo el financiamiento?	58
Tabla 26 ¿a cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?.....	60
Tabla 27¿su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?.....	61

INDICE DE FIGURA

Figura 1 Edad del representante legal de la empresa.....	35
Figura 2 Género	36
Figura 3 Grado de Instrucción	37
Figura 4 Estado civil	38
Figura 5 Tiempo en años en el rubro	39
Figura 6 Número de Trabajadores	40
Figura 7 Número de Trabajadores en planillas	41
Figura 8 ¿Realiza su empresa diagnóstico de necesidades de capacitación?	42
Figura 9¿Usted considera que su personal necesita capacitarse?	43
Figura 10¿En que considera capacitarse?	44
Figura 11 ¿Brindó inducción a su personal al ingresar a trabajar?.....	45
Figura 12¿Cada qué tiempo realiza capacitaciones?	46
Figura 13 Qué tipo de capacitación recibe su personal?.....	47
Figura 14 La empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?.....	48
Figura 15 Existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleve la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo	49
Figura 16¿ Cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?.....	50
Figura 17¿Cuál es el Monto que destina para capacitación?	51
Figura 18 ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión? .	52
Figura 19 ¿Tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?.....	53
Figura 20 Al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?	54
Figura 21 ¿Usted se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?.....	55

Figura 22 :¿Qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?	56
Figura 23 ¿Qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?.....	57
Figura 24 ¿Para que utilizó el dinero del crédito?	58
Figura 25 ¿Qué institución o quién le otorgo el financiamiento?.....	59
Figura 26¿A cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?	60
Figura 27 ¿Su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?.....	61

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas, MYPE, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no sólo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. El orégano es una especia aromática oriunda del Medio Oriente, utilizada, principalmente, como condimento en salsas y comidas, en especial para la preparación de pizzas. Asimismo, por su presencia del timol y el caracol en sus aceites esenciales, ha permitido desarrollar aplicaciones medicinales y cosméticos.

En América Latina, el principal productor de orégano es el Perú, teniendo como centro productor y el más importante la región Tacna, ubicada en el sur peruano; las condiciones del suelo, clima, calidad, aroma han ubicado al orégano tacneño como uno de los más demandados a nivel mundial. Sin embargo, condiciones durante la producción y comercialización han afectado la calidad del producto.

En esta oportunidad el trabajo de investigación sobre la exportación del orégano se desarrolló en la región Tacna, no cabe duda que puede ser un producto muy rentable a comparación de otros, para los productores ubicados en las zonas alto andinas y empresas exportadoras, pero, en la actualidad, se han ido desarrollando cultivos en la zona costa, condicionando la tierra al clima y obteniendo orégano de diferente al cliente al cosechado en la sierra tacneña.

Por tal motivo, el objetivo de esta investigación, es determinar aquellos factores que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna, hacia el mercado brasileño, debido a que, en la actualidad, existen distorsiones en el precio que han

generado preocupaciones a los productores y empresas exportadoras y en muchos otros casos, algunas empresas han dejado de exportar orégano.

Para la obtención de los resultados, se ha utilizado un diseño cuantitativo, que comprende un diseño exploratorio, debido a que existen investigaciones previas, pero están enfocadas en desarrollar planes de exportación y no realizan un estudio exhaustivo de las condiciones de producción, comercialización y exportación del orégano. Las herramientas utilizadas han sido entrevistas a profundidad y la revisión documentaria, información que fue analizada al detalle y ordenada en los resultados de la investigación.

Causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes.

El orégano es una hierba extraordinaria y apreciada por las múltiples propiedades que posee es aromática oriunda del Oriente Medio que prevalece como condimento de comida, salsas, pizza y conocido por sus aplicaciones medicinales como antiespasmódica, sedante, antioxidante y carminativa entre otras. El Perú cuenta con un clima y suelo excelente valles interandinos de producción en el sur, centro y norte de nuestro país siendo un productor importante de orégano aún, no son aprovechados adecuadamente.

El proyecto de exportación de orégano con valor agregado es uno de los medios para lograr desarrollar la competitividad del sector agrícola, demostrar la viabilidad económica y financiera para su exportación.

La empresa de examen que se realizó se consideró si el MYPE de la tarifa de orégano de la localidad de Tacna tiene los métodos para financiarse y prepararse para la tarifa de orégano.

En este sentido, se podría afirmar que uno de los inconvenientes fundamentales que tiene la persona de negocios es la financiación, independientemente de si iniciar un negocio, vencer las circunstancias de escasez en sus ingresos o ampliar sus ejercicios. En cualquiera de estos casos, experimentan problemas para obtener dinero en efectivo.

Los problemas habituales de MYPE, como lo indica Villarán (2010), "esto tiene que ver con las innovaciones regresivas y obsoletas; poca capacidad de la fuerza laboral, poca utilización de los procedimientos de los ejecutivos, poco acceso al mercado, tanto de elementos concluyentes como Elementos de creación y costos de crédito".

Otra desventaja de las MYPE es que surgen de la necesidad que no ha sido satisfecha por el Estado, ni por los grandes ciudadanos o las empresas de las enormes organizaciones globales, que es la edad de las ocupaciones y, por lo tanto, estas personas guiadas por esta necesidad deben buscar, para que los enfoques produzcan su propia fuente de salario y utilicen varias intenciones para lograr esto, las propias organizaciones y empresas privadas con el fin de auto-utilizar y utilizar a sus familias deben depender de la familiaridad para tener la opción de lograrlo. (Universidad San Martín de Porres, 2013).

"En el interior de la nación hay una gran cantidad de visionarios de negocios que requieren apoyo en los territorios, por ejemplo, la construcción de límites y, sobre todo, la preparación del personal para tener una ganancia monetaria más prominente

para el sustento del capital y los recursos de dichas MYPE, acceso a cuentas a escala miniaturizada y búsqueda de nuevos mercados”. (García, 2011)

El sector del orégano, históricamente, el principal mercado para el orégano peruano fue Chile y, en segundo lugar, Brasil. Diversas investigaciones indican que las exportaciones peruanas a Chile sirven para consolidar su oferta y, posteriormente, son reexportadas a Brasil y Europa debido al constante crecimiento de la demanda en el mercado externo, lo cual ha captado el interés de pequeños y medianos productores, como una alternativa económico-productiva de diferentes partes del país .En la Región Tacna, ubicada en el sur del Perú, se ha convertido en un importante centro productor de orégano gracias a sus buenas condiciones de clima y suelo. Sus principales valles de producción son Candarave, Jorge Basadre y Tarata.

En la actualidad Tacna es la principal provincia del Perú productora y exportadora de orégano, siendo su principal destino el mercado brasileño, las exigencias de este mercado y la competitividad de las empresas proveedoras de orégano a nivel mundial han aumentado exigencia mayor calidad en el producto. Las empresas buscan ser más eficientes y competitivas a través de la mejora de sus procesos y la diferenciación de su producto, donde principalmente, el orégano de la región Tacna tiene una ventaja frente a sus competidores, principalmente por la calidad del producto; pero, la producción y exportación envuelve una problemática que no está siendo estudiada. Se han desarrollado investigaciones acerca de la exportación, pero no se ha evaluado la capacidad financiera y como mejorar las condiciones existentes para hacer del producto el más competitivo mundialmente.

La mayoría de investigaciones no se han centrado en determinar los factores que

inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado extranjero; pero se han identificado problemas como; la Forma de financiamiento y por consecuencia presenta una débil competitividad de las empresas exportadoras de orégano, también se observó que la falta de capacitación no permite el óptimo desarrollo de herramientas empresariales, además del limitado acceso a tecnología que permita mejorar los procesos y productos con mayor valor agregado y, finalmente, las entidades gubernamentales carecen de planes para mejorar la producción y la oferta exportable.

Y por todo lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación en las MYPE del rubro exportación de orégano, de la región de Tacna, año 2018?

Para dar respuesta al problema, se tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro exportación del orégano de región de Tacna, año 2018.

Y para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018.

Y por último el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel

exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios de la región de Tacna y otros ámbitos geográficos.

Para su mejor entendimiento el presente informe de investigación se presente en cinco partes que son:

- I. Introducción:** Presenta una introducción general de este trabajo de investigación, así como el enunciado del problema, los objetivos y la justificación de la investigación.
- II. Revisión de la literatura:** Comprende los antecedentes el marco teórico y conceptual.
- III. Metodología:** Se menciona la metodología que comprende el diseño de la investigación, determinación de población y muestra, así como las técnicas e instrumentos que se utilizó para la recolección de datos.
- IV. Resultados:** Se encuentran y analizan los resultados del trabajo de campo.
- V. Conclusiones:** Se redactan las conclusiones de la investigación y se adicionan las referencias bibliográficas y los anexos que sustentaran los resultados de la investigación.

II. REVISIÓN DE LA LITERARIA

2.1 Antecedentes

Aleyda, (2015) “La presente investigación titulada “Caracterización de la capacitación y financiamiento en las MYPE del sector Turismo, rubro Hostales en la ciudad de Sullana, año 2014”, tuvo como objetivo general: Determinar las características de la capacitación y el financiamiento de las MYPE antes mencionadas. La investigación fue de tipo descriptiva y de nivel cuantitativo y se escogió una muestra de 72 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a la MYPE, el 39% está constituida como persona jurídica, el 86% tienen más de 3 años de antigüedad, el 94% tiene de 1 a 5 trabajadores; Respecto a la capacitación se encontró que el 74% no capacita a su personal, sólo el 7% cuenta con un programa de capacitación y destina un presupuesto para su desarrollo, el 93% no considera que la capacitación sea importante; Respecto al financiamiento, el 100% recibe financiamiento de entidades bancarias, el 100% de los empresarios no están de acuerdo con la tasa de interés, el 83% está conforme con los plazos establecidos, el 63% invirtió el financiamiento en capital de trabajo y el 100% considera que su productividad incremento por el financiamiento recibido. Finalmente se concluyó que la mayor parte de estas MYPE están constituidas como persona natural; por otro lado, no capacitan a su personal y todas reciben financiamiento”.

Palacios, (2015) “La presente investigación tuvo como objetivo establecer las características de la de la capacitación y el financiamiento en las MYPE rubro ropa

de bebés en el complejo de mercado central de Piura, 2015. Se empleó la metodología de investigación de tipo no experimental de corte transversal, siendo los resultados agrupados de acuerdo a las variables de capacitación y financiamiento, basado en una muestra de 17 trabajadores y 08 representantes de las MYPE mencionadas, a quienes se les aplicó un cuestionario para estudiar la variable capacitación y otro para la variable financiamiento, respectivamente. Las principales conclusiones fueron en relación a las necesidades de capacitación, la totalidad del personal considera que la necesidad de capacitarse; los medios de capacitación utilizados son charlas brindadas por los representantes, al comenzar las campañas de navidad, o de colegios; en cuanto a las fuentes de financiamiento se concluye que cuentan con los bancos y cajas municipales; finalmente se concluye que el financiamiento requerido es menos de S/. 4000.00 nuevos soles”.

Rosales, (2015) “El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general determinar las características de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las MYPE – Rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014; las variables seleccionadas para la investigación son la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad; la problemática observada en las MYPE del rubro peluquería y salón de belleza se caracteriza por la falta de capacitación lo que impide que surjan ideas innovadoras en cuanto al servicio estético, el financiamiento es accesible y el capital lo destinan en elementos tangibles; y finalmente en cuanto a la rentabilidad no usan herramientas adecuadas para su medición; en la metodología de la investigación su nivel es descriptivo, con un diseño no experimental, transversal. La población está conformada por las 27 MYPE del Rubro servicio de peluquería y

salón de belleza del centro de Sullana donde la muestra está conformada por un total de 27 representantes de las MYPE y 81 trabajadores, la técnica de recolección de datos es las encuestas, y el instrumento es el cuestionario. Dentro de las principales conclusiones se determinó que la capacitación de las MYPE – Rubro servicio de peluquería y salón de belleza se realizan de forma anual en un 44,4%, además consideran que necesitan capacitación en cursos de estilista en un 61,7%; también se determinó que las fuentes de financiamiento son las Cajas Municipales en un 66,7%; y las herramientas financieras para medir la rentabilidad en las MYPE son los registros contables, aunque un 48,1% de las MYPE no utiliza herramientas”,

Cuevas, (2017) “La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L. Chimbote 2016. La investigación fue de diseño no experimental cuantitativa- descriptiva, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las Características de los empresarios: El 80% de los representantes legales encuestados son adultos, El 60% son del sexo femenino, El 60% tiene grado de instrucción Secundaria completa, El 70% son casados y El 80% se dedican sólo al comercio. Respecto a las MYPE: el 70% de las MYPE encuestadas se dedica al negocio por más de 3 años, El 60% son formales, El 80% tiene 01 trabajador permanente, El 90% no tienen ningún trabajador eventual y El 70% se formó para subsistir. Respecto al financiamiento: El 70% de Las MYPE financiaron

sus actividades con fondos de terceros, Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE no recibieron capacitación sobre el otorgamiento de préstamo. Respecto a la rentabilidad: El 70% de las MYPE manifiesta que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, El 80% manifiesta que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y El 70% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años”.

Herrera, (2015) La investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro materiales de seguridad de la ciudad de Talara. La investigación fue cuantitativa, para el recojo de la información se escogió una población y muestra de 9 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, aplicando la encuesta como técnica. En Talara el acceso al crédito es restringido, además existen pocas instituciones que ofrecen posibilidades de desarrollar sus capacidades y actitudes empresariales y laborales de los habitantes por la carencia de programas de capacitación que estén acorde a su contexto y sector. Los resultados de la investigación fueron: el 56% de las MYPE ha recibido crédito y el 34% de ellas lo ha recibido de entidades no bancarias, encabezada con un 22% la Caja Piura. Respecto a la capacitación, el 22% de los trabajadores recibieron capacitación por cuenta de la empresa por el otorgamiento del crédito y el 78% lo hace por cuenta propia. El principal tema de capacitación son las OHSAS con el 44%; y el 100% de las MYPE considera a la capacitación una inversión. Respecto a la rentabilidad empresarial, el 67% obtuvo una rentabilidad entre el 10% al 30% anual; del 100% de los encuestados el 78% cree que la rentabilidad de su empresa

fue gracias al financiamiento y el 22% cree que es gracias a la capacitación.

Ruiz, (2016) El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 MYPE de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de la MYPE: El 90% de las MYPE encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 70% de las MYPE encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 60% de las MYPE encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3(70%) de las MYPE encuestadas para realizar sus actividades comerciales solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de 2/3(60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento

de dicho crédito.

Hellen, (2017) “La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 22 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son del sexo femenino, el 54% tienen superior no universitario, y la ocupación que predomina es comerciante con 59%. El 63% tienen entre cinco a más de diez años en su rubro empresarial, son formales, tienen trabajadores permanentes y eventuales. El 86% se formaron por subsistencia. Se financian mediante las entidades bancarias, el 79% pagó 3.42% de interés mensual, sus créditos lo usaron en mejoramiento y/o ampliación de local. Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, en los últimos años recibieron capacitación y no capacitaron a sus trabajadores. Consideran a la capacitación como inversión y relevante. Del 77% su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento y a la capacitación, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente laboral competitivo, considerando que todo ello les permitirá lograr sus objetivos. Finalmente se recomienda al micro empresario capacitarse permanentemente para ser eficiente, eficaz y competitivo porque solo de esa manera la empresa evidenciara una rentabilidad sólida y sostenida en el tiempo”.

Huangal, (2018) “La presente investigación tuvo por objetivo determinar las

principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurante, Mercado El Progreso, Distrito de Chimbote, 2015. La metodología empleada fue: No Experimental, Transversal, Descriptivo y Cuantitativa. Se utilizó una población de 7 micro y pequeñas empresas, a quienes se formuló un cuestionario obteniendo los siguientes resultados: El 57,1% de los representantes tiene de 51 a más años y cuentan con grado de instrucción primaria. El 100% son de género femenino y ejercen el cargo de dueño. El 85,7% desempeñan el cargo de 7 a más años. El 85,7% menciona que el tiempo de permanencia de la empresa en el rubro es de 7 a más años. El 100% cuenta con 1 a 5 trabajadoras. El 71,4% menciona la creación de su empresa para generar ganancia. El 71,4% recibe capacitación de otras instituciones. El 42,8% se capacito en preparación y manipulación de alimentos. El 71,4% si capacito a su personal, en atención al cliente. El 85,7% percibe que ha mejorado el conocimiento de su personal. El 71,4% menciona a la capacitación como una inversión. Se concluye que las MYPE en estudio están siendo lideradas por mujeres cuyas edades en más de la mitad pasan los 51 años, siendo dueñas y administradoras de sus propios negocios, contando con un máximo de 5 trabajadoras, quienes reciben capacitación por parte de la Municipalidad Provincial Del Santa, considerándola como una inversión”.

Carreño, (2019) El trabajo fue titulado: “características de la competitividad y capacitación de los snack cafeterías de la provincia de Sullana año 2018 el enunciado del problema fue: ¿Cuáles son las características de la competitividad y capacitación de los snack cafeterías de la provincia de Sullana año 2018?, el objetivo general: Determinar las características de la competitividad y capacitación de los snack

cafeterías de la provincia de Sullana año 2018, la investigación es descriptiva, diseño no experimental-transversal. La población está conformada por los gerentes de las MYPE rubro snack cafeterías, la muestra es de 15 gerentes; la técnica de recolección de datos fue la encuesta, el instrumento el cuestionario. Respecto a los resultados de competitividad tenemos que el 100% sus productos cumplen con las características, el 100% de los empresarios analizan y evalúan las bases de datos de costo de producto y con respecto a la capacitación el 100% de los gerentes creen que las capacitaciones conllevan a tener una rentabilidad más alta, el 73% considera que la evaluación de desempeño detecta con más rapidez las necesidades de capacitación de calidad, en conclusión las MYPE si toman en cuenta alguna de la ventajas y factores que determinan la competitividad y respecto a la capacitación con los medios se detectan las necesidades de capacitación lo cual conlleva a una rentabilidad más alta.

Gutierrez, (2018) El trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo 2018”.con objetivo de determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo, y la asociatividad entre las variables, la investigación fue de tipo y nivel descriptivo con el enfoque hipotético de ductivo de corte transversal, con una población y muestra de 16 dueños o representantes legales, para recoger los datos se han utilizado instrumento del cuestionario, llegando la siguiente conclusión. Se determinó que el coeficiente de contingencia es mayor que 0.05 ($0.202 > 0.05$) aceptamos la hipótesis nula, luego podemos concluir que aun nivel de significancia de 0.05; Las principales

características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo son independientes; El cargo que ocupa la empresa es el dueño en un 38%, el 50% del dueño viene trabajando en su empresa de uno a tres años; el 25% de los encuestados afirman que el tiempo que se encuentra en el rubro son de 2 a 4 años, el 88% de las MYPE son formales, el 38% de las MYPE se financian del Banco de la Nación, y paga un interés del 3% al 4%, y los dueños participaron en la capacitación sobre administración de recursos humanos en un 38%.

García, (2015) En el sector rural el crédito funge como un factor de inversión con un beneficio posterior, mismo que coadyuva en el proceso productivo y por ende al desarrollo y superación del mismo. Los recursos no siempre son suficientes, por lo cual los productores buscan alternativas para satisfacer sus necesidades económicas y personales. Por tal razón, esta investigación tiene como objetivo identificar los factores determinantes que intervienen en la probabilidad de que productores cañeros tengan un crédito comercial como una alternativa más de financiamiento. Así también realizar una comparación de resultados en modelo probit y logit de los factores determinantes del crédito comercial. La investigación se llevó a cabo como un estudio de caso de los productores cañeros afiliados a Padelma Sugar, S. P. R de R. L (Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada) ubicada en Paso del Macho, Veracruz. En 2013 se realizó un estudio por muestreo probabilístico a 90 productores cañeros. Se estimó un modelo binario probit y logit donde el crédito comercial es la variable dependiente. Se concluyó que los factores edad del productor, años de escolaridad del productor y rendimiento de su cultivo, son

variables estadísticamente significativas que influyen en la posibilidad de que el productor cañero tenga crédito comercial. Finalmente, en la comparación de ambos modelos los resultados muestran consistencia con lo establecido teórica y estadísticamente, ya que se concluyó que efectivamente los efectos marginales son muy similares y las variables significativas que influyen en la probabilidad de crédito comercial en los productores cañeros son las mismas.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

“Es así que el contar con un financiamiento efectivo y eficaz es un factor elemental para que las organizaciones con potencial de crecimiento puedan abarcar un mayor mercado y a la vez ser más competitivas. Y que, al hallarse inmersos en un medio tan competitivo, el obtener recursos resulta ser bastante complicado, por ese motivo se requiere realizar un análisis de algunos de los factores que podrían llegar a ser importantes para la obtención de capital” (García, 2015).

“La condición variante de la economía plantea a las entidades del medio, la necesidad constante de hacer uso de recursos financieros para el progreso de sus actividades. Ello quiere decir que deben de contar con fondos para adquirir o utilizar activos entre otras actividades. La mayoría de las empresas cuentan con necesidades de capital no satisfechas, lo cual significa que sus recursos propios no les abastecen por cuyo motivo deben buscar diversas fuentes de financiamiento adicional. La decisión con respecto a trabajar con capital propio y/o asumir recursos financieros externos es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa” (Curay, 2014).

2.2.2 La teoría tradicional de la estructura financiera

“La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura

financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.” (Dueñas, 2017)

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: “Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios”.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes del financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

2.2.3 El Financiamiento a corto plazo,

Dueñas, (2017) reflexiona sobre el acompañamiento:

Crédito comercial: Esta es la utilización que se hace de los registros pagaderos por la organización, del riesgo momentáneo agregado, por ejemplo, cargos por pagar, reclamos de deuda y financiamiento de acciones como fuente de activos.

Crédito bancario: es una especie de financiamiento momentáneo que las organizaciones obtienen a través de la gestión de una cuenta con la que establecen conexiones prácticas.

Extensión de crédito: significa efectivo constantemente accesible en el banco, sin embargo, en medio de un período de tiempo adelantado.

Documentos comerciales: esta fuente de financiamiento momentáneo comprende las notas no consolidadas de organizaciones enormes y significativas obtenidas por bancos, agencias de seguros, activos de beneficios y algunas organizaciones modernas que desean colocar temporalmente sus activos excedentes transitorios.

2.2.4 Financiamiento normal de los registros por cobrar:

Dueñas, (2017) Consiste en vender los registros por cobrar de la organización a un factor (comerciante especializado o comprador de registros por cobrar) como lo indica un acuerdo recientemente acordado, a fin de adquirir activos para poner recursos en él.

2.2.5. Financiación a través de inventarios:

Dueñas, (2017) “Para este tipo de financiamiento, las acciones de la organización se utilizan como garantía para un avance, para esta situación, el prestamista tiene la opción de reclamar esta garantía, ante la posibilidad de que la organización descuide su consentimiento”.

La financiación a largo plazo se compone de:

a) Hipoteca: es el punto en el que una propiedad de la persona endeudada queda bajo el control del arrendador (banco) para garantizar la cuota del crédito.

b) Acciones: el valor o la inversión de valor de un inversionista, dentro de la asociación a la que tiene un lugar.

c) Bonos: es un instrumento compuesto afirmado, en el que el prestatario otorga la garantía ilimitada, para pagar una totalidad predeterminada y en una fecha determinada, junto con la intriga determinada a una tasa específica y en fechas específicas.

d) Arrendamiento financiero: Contrato consultado entre el propietario de los beneficios (arrendador) y la organización (residente), que está autorizado a utilizar estos productos en un período determinado y durante el pago de un arrendamiento particular, las estipulaciones pueden cambiar dependiendo de Las circunstancias y las necesidades de cada una de las reuniones.

De esta manera, en nuestras naciones hay una enorme cantidad de fundaciones de financiamiento de redes, privadas abiertas y globales. Estas fundaciones conceden créditos de varios tipos, en diversos términos, a personas y asociaciones. Estos establecimientos están delegados:

a) Fundaciones presupuestarias privadas: bancos, sociedades relacionadas con el dinero, fondos compartidos y relación de crédito para alojamiento, fondos de inversión y cooperativas de crédito que realizan intermediación monetaria con la sociedad en general.

b) Fundaciones presupuestarias públicas: bancos estatales, bancos de fondos de inversión nacionales de organizaciones estables. Estas organizaciones están representadas por sus propias leyes, sin embargo, están sujetas a la promulgación presupuestaria de cada nación y al control de la superintendencia de bancos.

c) Elementos financieros: este es el nombre dado a las asociaciones que mantienen las extensiones de crédito para proyectos de mejora y pocas actividades beneficiosas para la población pobre. Incorporan asociaciones globales, gobiernos y ONG

mundiales o nacionales.

2.2.6 Teorías de la capacitación

2.2.6.1 ¿Qué es la capacitación?

Alvarez, (2014) en su investigación Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio dice, “es el conjunto de acciones de preparación, continuas y planificadas, concebido como una inversión, que desarrollan las organizaciones dirigidas a mejorar las competencias y calificaciones de los trabajadores, para cumplir con calidad las funciones del cargo, asegurar su desempeño exitoso y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicios”.

2.2.7 Importancia de la Capacitación

Es importante porque procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia en el buen desempeño de su labor.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación de recursos humanos debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa. Alvarez, (2014).

Aún no se cuenta con la cultura necesaria para poder modificar este paradigma. Aún en algunas empresas y organizaciones en general, no se visualiza el retorno sobre esa inversión, como es el generar procesos de trabajo más eficientes con personal calificado y por lo tanto incrementar la productividad”. “Existen dos puntos básicos en el concepto de capacitación, que destaca Alfonso Silíceo” Alvarez, (2014)

a) Las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a su tarea diaria.

b) No existe mejor medio que la capacitación para alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración, compromiso y solidaridad en el personal de una organización.

De igual modo, Alfonso Silíceo (citado por Ahumada, L. 2010) señala que existen ocho propósitos fundamentales que debe cumplir la capacitación dentro de una organización:

1. Crear, difundir, reforzar, mantener y actualizar la cultura y valores de la organización.
2. Clarificar, apoyar y consolidar los cambios organizacionales.
3. Elevar la calidad del desempeño.
4. Resolver problemas.
5. Habilitar para una promoción.
6. Inducción y orientación del nuevo personal de la empresa.
7. Actualizar conocimientos y habilidades.
8. Preparación integral para la jubilación.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento

En resumen, “el financiamiento es un préstamo otorgado a un cliente a cambio de un compromiso de pago en determinados plazos a futuro, señalados en un contrato.

Dicho monto debe ser devuelto con una cantidad adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hubieren convenido” Dueñas, (2017)

2.3.2 Definiciones 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. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”. (art.2° Ley 28015).

En resumen, “una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país” (Hinojosa, 2012).

2.3.2.1 Características de las MYPE

a) Número de trabajadores:

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

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

b) Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas

Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido, periodo.

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.

2.3.3 Definiciones de la capacitación

2.3.4 Definiciones de Capacitación:

Alvarez, (2014) “define la capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y de que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros”.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no

programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

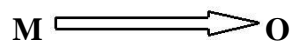
III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.3 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación.

3.1.4 No experimental

Es no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.5 Descriptivo

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Según Ramírez (1999) “se designa a la población como la totalidad del fenómeno estudiado que posee una característica común”. La población estará constituida por 14 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 14 MYPE.

En este sentido **Ramírez (1999)** establece la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
		Estado civil	Casado Soltero
		Tiempo en años en el rubro	Menos de 03 años 03 a 05 años 05 a 08 años Mas de 08 años

		Número de trabajadores	01-05 06-10 11-15 De 15 a mas
--	--	------------------------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	¿tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?	Nominal: Si No
		¿al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?	Recursos propios Financiamiento externo
		¿usted se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?	Recursos propios Préstamo
		¿qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?	Bancos Cajas Municipales Micro Financieras EDPYME Prestamistas
		¿qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?	Tasa de interés Plazo de pago Prestigio de la entidad Recomendaciones de terceros
		¿para que utilizó el dinero del crédito?	Capital de trabajo Mejora de Infraestructura Bienes muebles Pago de deudas
		¿qué institución o quién le otorgo el financiamiento?	Bancos Cajas Municipales Micro Financieras EDPYME Prestamistas
		¿a cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?	Menos de 50,000 50,000 a 80,000 80,000 a 100,000 Mas de 100,000
		¿su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?	Corto plazo Mediano plazo Largo plazo

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		¿realiza su empresa diagnóstica de	Nunca

Financiamiento	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	necesidades de capacitación?	Casi Nunca A veces Casi siempre Siempre
		¿usted considera que su personal necesita capacitarse?	Nunca Casi Nunca A veces Casi siempre Siempre
		¿en que considera capacitarse?	Gestion Logistica Exportacion Otros
		¿brindó inducción a su personal al ingresar a trabajar?	Nunca Casi Nunca A veces Casi siempre Siempre
		¿cada qué tiempo realiza capacitaciones?	Annual Semestral Trimestral No recibe
		¿qué tipo de capacitación recibe su personal?	Talleres Charlas Cursos Otros
		¿la empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?	SI NO
		¿existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleve la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo?	SI NO
		¿cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?	SI NO
		¿cuál es el monto que destina para capacitación?	2000 A 5000 5000 a 1000 Mas de 10000
		¿considera Ud. que la capacitación cómo?	Nunca Casi Nunca A veces Casi siempre Siempre

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Se utilizará la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 27 preguntas.

3.5 Plan de análisis

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

Se realizará un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

3.6 Matriz de consistencia

Título: *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL RUBRO EXPORTACIÓN DE ORÉGANO DE LA REGIÓN DE TACNA - 2018*

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	UNIVERSO Y MUESTRA	METODOS	TÉCNICA E INSTRUMENTO
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación en las MYPE del rubro exportación del orégano de región Tacna ano 2018</p>	<p>Objetivo General Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de MYPE del rubro exportación del orégano de región de Tacna, año 2018.</p> <p>Objetivos Específicos Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p>	<p>Población La población estará constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.</p> <p>Muestra Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 14 MYPE.</p>	<p>El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.</p> <p>M →</p> <p>O Dónde: M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas. O = Observación de las</p>	<p>TÉCNICA Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO cuestionario</p>

	<p>Describir las características del financiamiento de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018</p> <p>Describir las características de la capacitación de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018</p>			<p>variables: financiamient o, capacitación.</p>	
--	---	--	--	--	--

3.7 Principios éticos.

Para la investigación se tendrá en cuenta la promoción del conocimiento y el bien común expresada en principios y valores éticos que establece el reglamento de ética para la investigación (2016), a continuación, se expresa en forma resumida los principios que se tendrá presente durante la investigación.

El reglamento de ética señala “que cuando se trabaja con personas se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad”.

Los principios que se tendrá presente son:

Protección a las personas: Significa reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir que la persona es un fin y no un medio por lo tanto es necesario cuidar su autonomía.

Beneficencia y no maleficencia: Asegurar el bienestar de las personas y no causar daño.

Justicia: No se expondrán al grupo de estudio para beneficiar a otros, tampoco se establecerá sesgos, limitaciones de las capacidades y conocimientos que conlleven a prácticas injustas.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

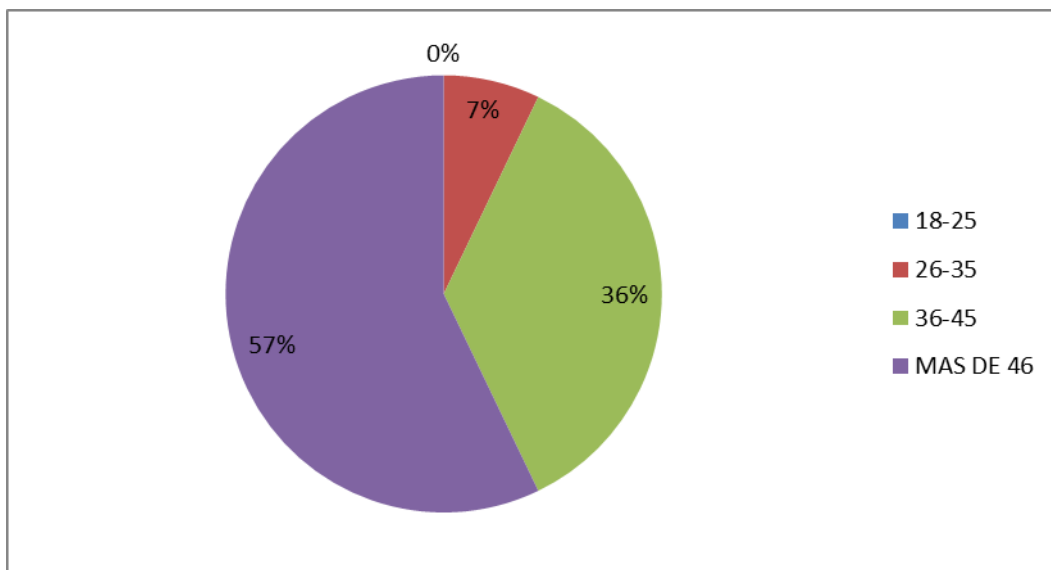
4.1.1 REFERENTE A LOS DATOS PERSONALES

Tabla 1

Edad del representante legal de la empresa

	F	%
18-25	0	0%
26-35	1	7%
36-45	5	36%
MAS DE 46	8	57%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 1 *Edad del representante legal de la empresa*

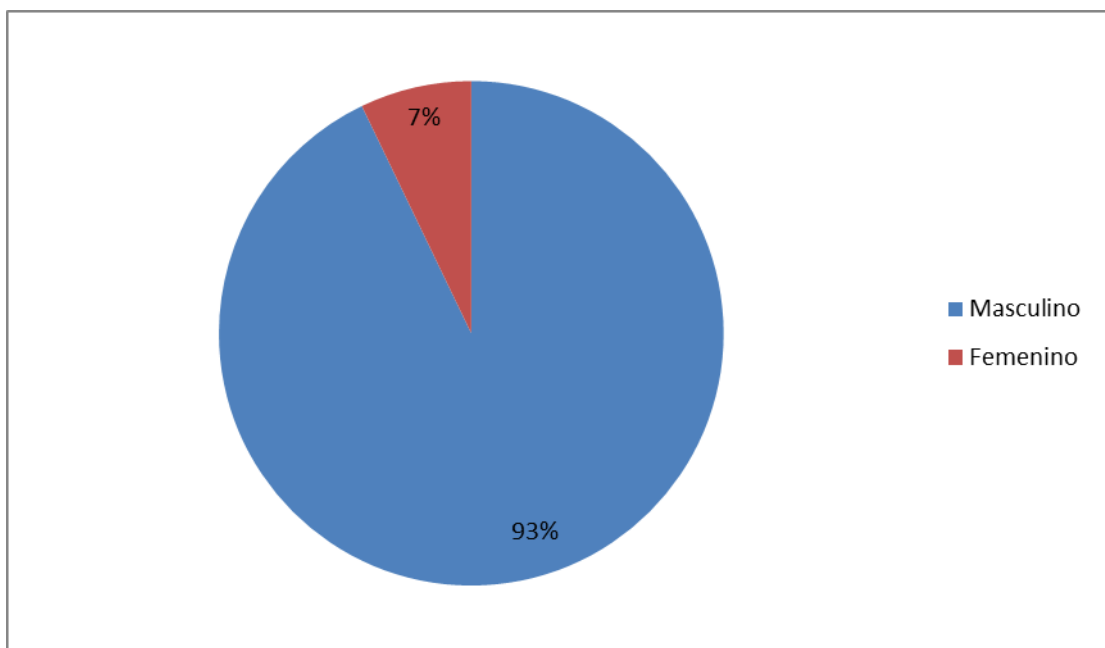
Tabla No. 1. Según las secuelas de la revisión relacionada con los delegados legales del escaparate de la ciudad en el área de Tacna, la edad de la población general en la tabla general de 26 a 35 años se controló en un 7,0%, entre 36 A 45 en 36.0% y mayores de 46 años en 57.0%.

Tabla 2

Genero

	F	%
Masculino	13	93%
Femenino	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 2 *Género*

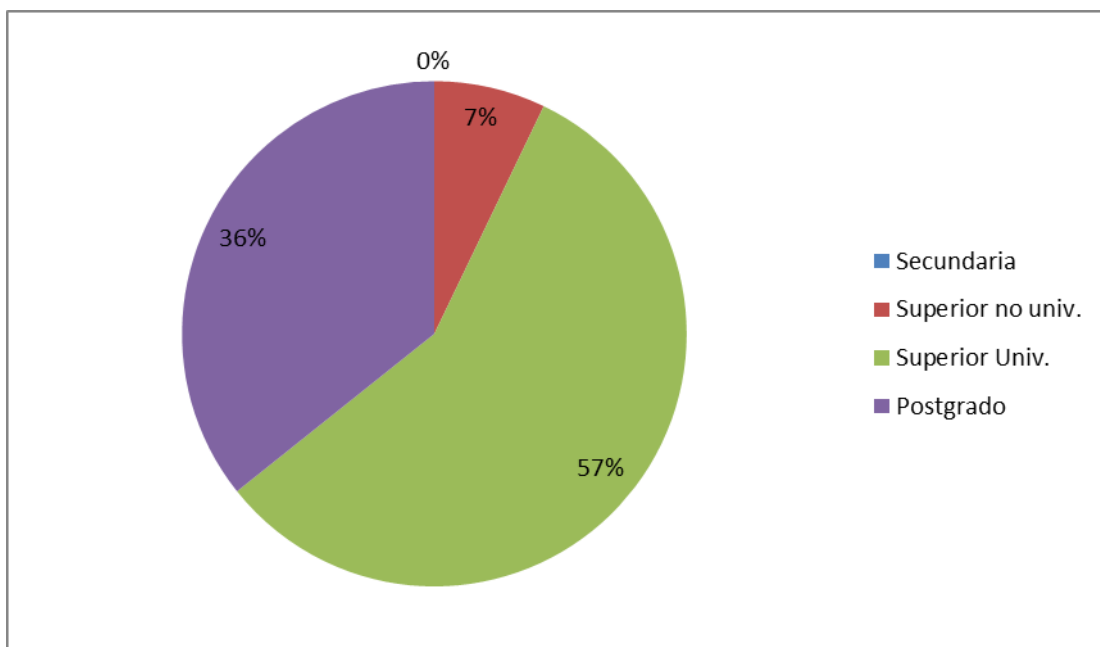
La Tabla N^a 2. Según las consecuencias de la descripción general relacionada con los agentes del MYPE de la tarifa de orégano en Tacna, se verificó que el sexo de los delegados es en su mayor parte masculino en 93.0% y femenino en 7.0%”.

Tabla 3

Grado de Instrucción

	F	%
Secundaria	0	0%
Superior no Univ.	1	7%
Superior Univ.	8	57%
Postgrado	5	36%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 3 *Grado de Instrucción*

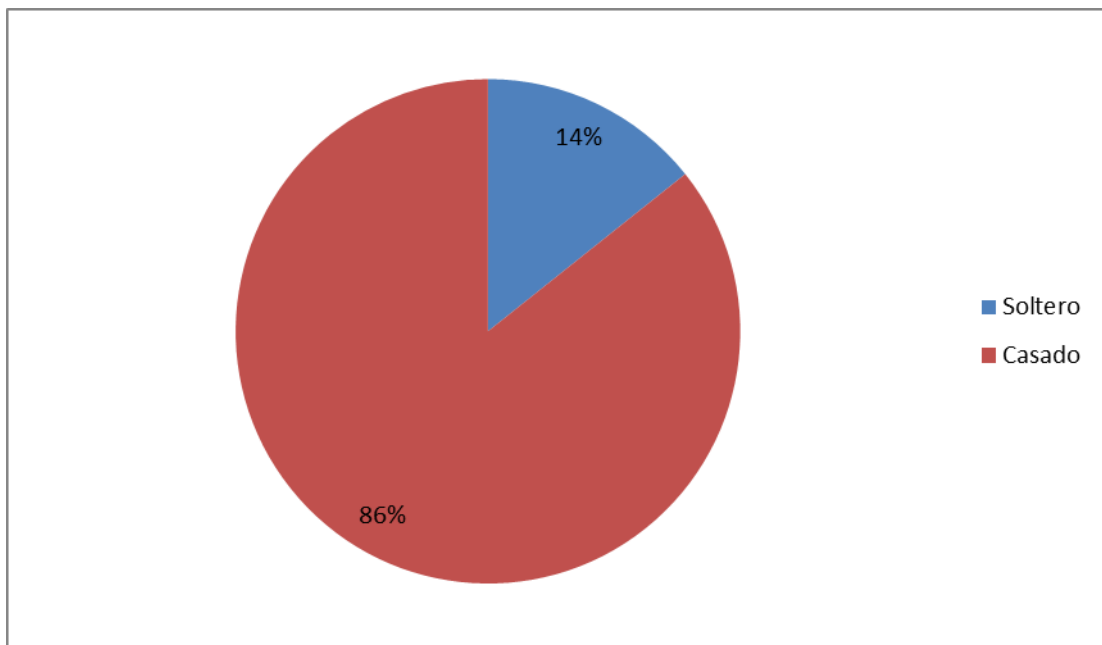
Tabla N^a 3 De acuerdo con los efectos secundarios de la visión general relacionada con los agentes de MYPE de la parte de orégano en Tacna, indica que el nivel de orientación en los delegados es: no universitario, piensa en el 7.0%, la universidad contempla el 57%, y postgrado a 36.0%”.

Tabla 4

Estado civil

	F	%
Soltero	2	14%
Casado	12	86%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 4 *Estado civil*

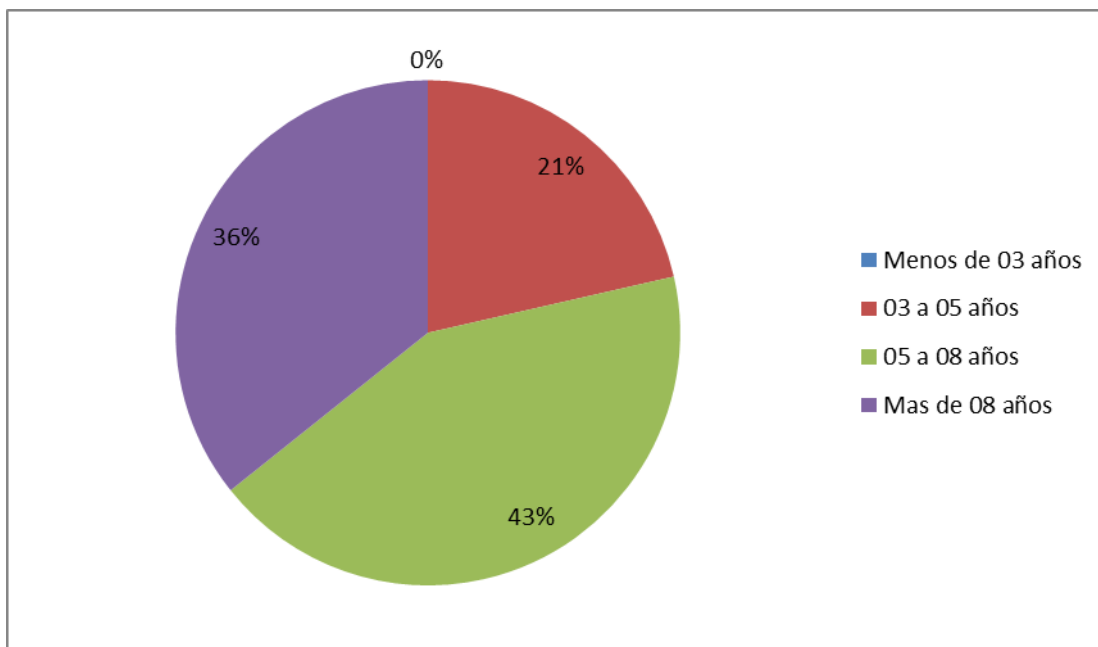
Tabla No. 4 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado con los agentes de las MYPE del área de tarifas del orégano en Tacna, indica que el estado común de los delegados es solo del 14.0% y enganchado del 86.0%. "

Tabla 5

Tiempo en años en el rubro

	F	%
Menos de 03 años	0	0%
03 a 05 años	3	21%
05 a 08 años	6	43%
Mas de 08 años	5	36%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 5 *Tiempo en años en el rubro*

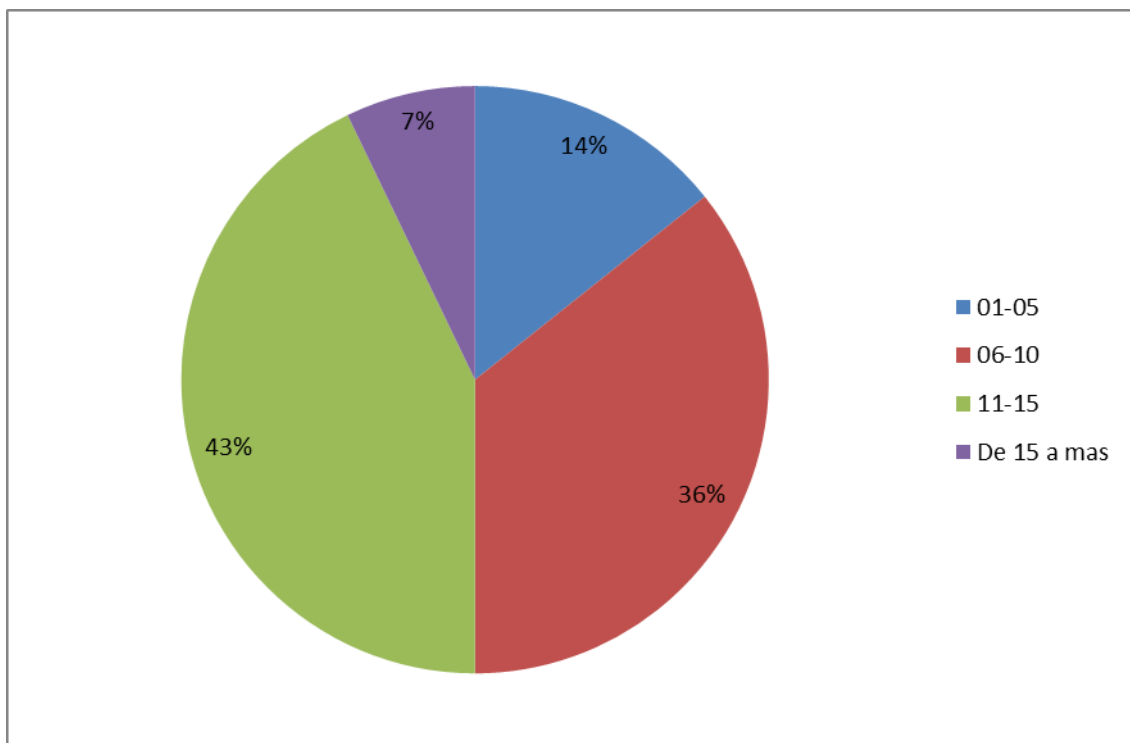
Tabla No. 5 De acuerdo con los efectos secundarios de la información general relacionada con los delegados de las MSE del segmento de envío de orégano, indica que el tiempo en años en el campo se incluye: de 03 a 05 años, 21.0%; de 05 a 08 años, 43.0% y mayores de 08 años, 36.0%”.

Tabla 6

Número de trabajadores

	F	%
01-05	2	14%
06-10	5	36%
11-15	6	43%
De 15 a mas	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 6 *Número de Trabajadores*

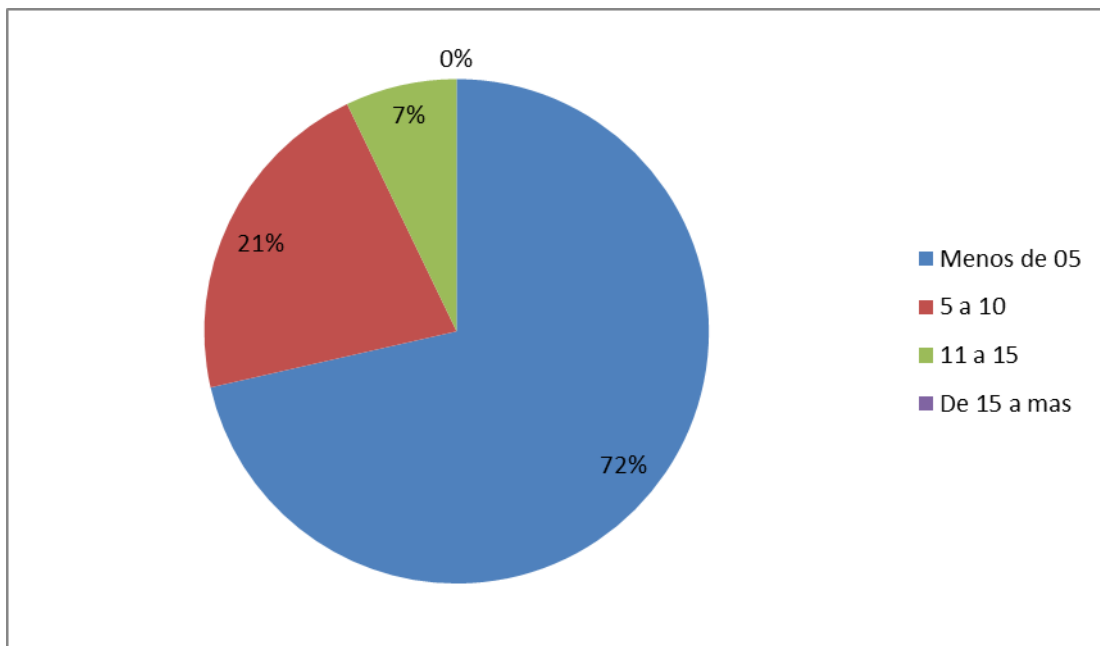
Tabla No. 6 De acuerdo con las secuelas del cuestionario aplicado con los agentes de las MYPE de la parte comercial del orégano, indica que la cantidad de especialistas se encuentra entre 1 y 05 en 14.0%; 06-10 a 36.0%, de 11-15 a 43.0% y más de 15 a 07.0%”.

Tabla 7

Número de trabajadores en planillas

	F	%
Menos de 05	10	72%
5 a 10	3	21%
11 a 15	1	7%
De 15 a mas	0	0%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 7 *Número de Trabajadores en planillas*

Tabla No. 7 De acuerdo con las consecuencias de la revisión relacionada con los delegados de las MSE del área de envío de orégano, indica que la cantidad de especialistas en finanzas está entre menos de 05 en 71.0%; de 06 a 10, 21.0%; De 11 a 15 un 07.0%”.

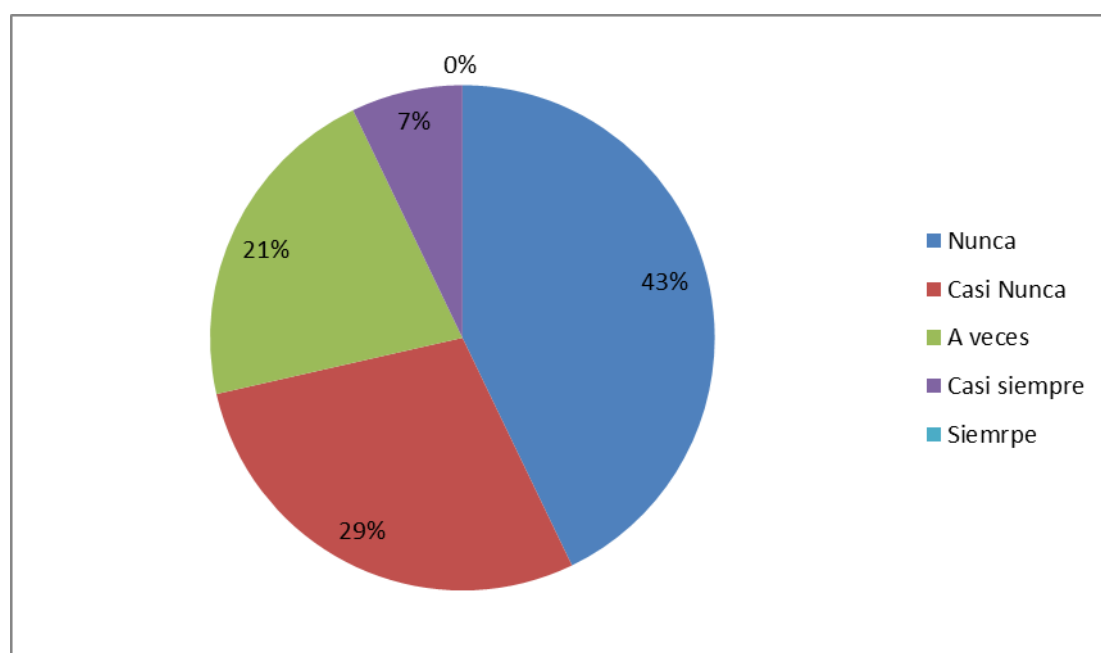
4.1.2 REFERENTE A LA CAPACITACIÓN

Tabla 8

Realiza su empresa diagnóstica de necesidades de capacitación

	F	%
Nunca	6	43%
Casi Nunca	4	29%
A veces	3	21%
Casi siempre	1	7%
Siempre	0	0%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 8 ¿Realiza su empresa diagnóstica de necesidades de capacitación?

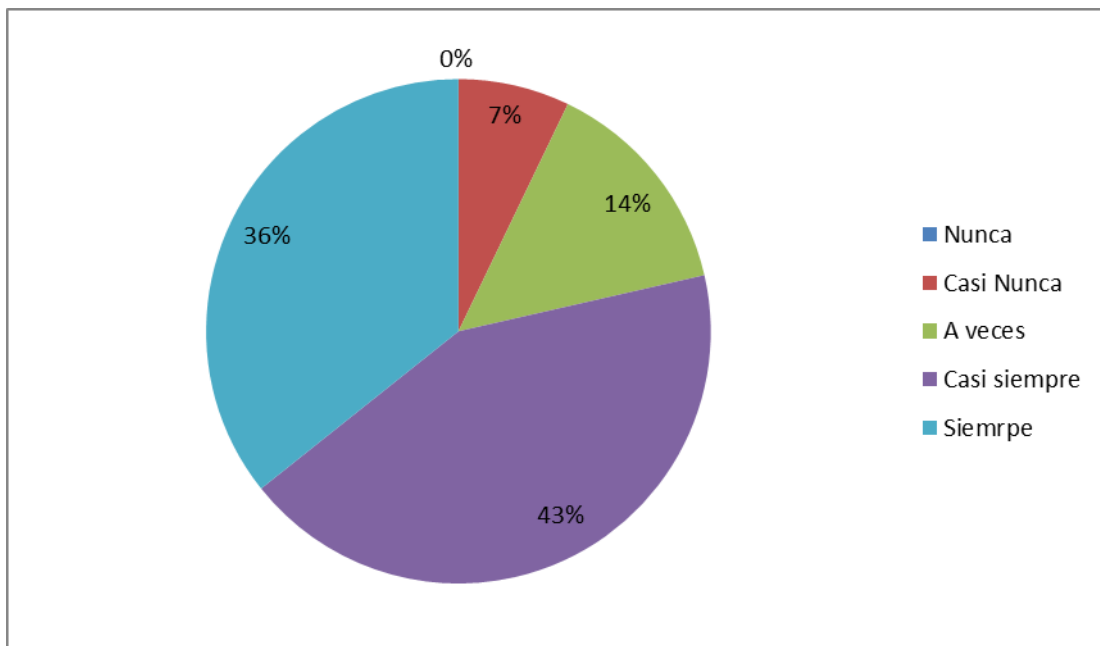
Tabla No. 8 De acuerdo con los efectos secundarios del cuestionario aplicado, indica que el 43.0% nunca llega a la conclusión de las necesidades de preparación, el 29.0% casi nunca lo hace, el 21% a veces y el 07% muy a menudo determina la necesidad de tu organización.

Tabla 9

Usted considera que su personal necesita capacitarse

	F	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	1	7%
A veces	2	14%
Casi siempre	5	36%
Siempre	6	43%
TOTAL	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 9: *Usted considera que su personal necesita capacitarse?*

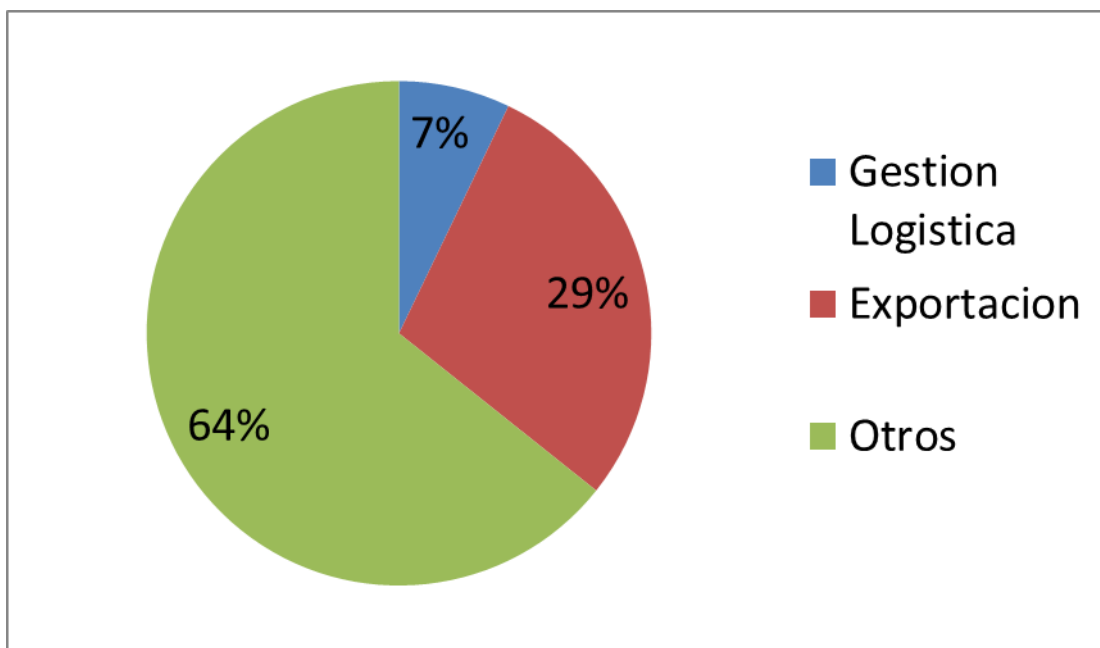
Tabla No. 9 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado, indica que el 43.0% piensa que su fuerza laboral debe estar preparada de manera confiable, el 14.0% confía en que es importante de vez en cuando y para el 36.0% muy a menudo.

Tabla 10

¿En que considera capacitarse?

	F	%
Gestion Logistica	1	7%
Exportacion	4	29%
Otros	9	64%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 10 *¿En que considera capacitarse?*

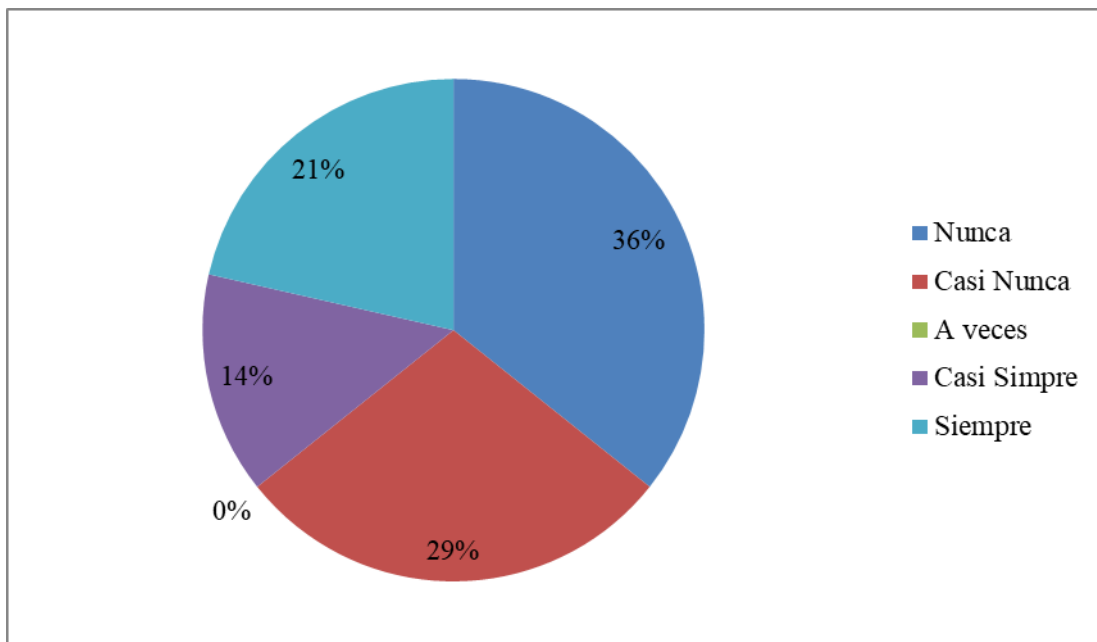
Tabla No. 10 De acuerdo con las consecuencias de la revisión relacionada, indica que el 29.0% pensaba que su personal debía estar preparado en tarifa, el 7.0% en coordinaciones de los ejecutivos.

Tabla 11

¿Brindo inducción a su personal al ingresar a trabajar?

	F	%
Nunca	5	36%
Casi Nunca	4	29%
A veces	0	0%
Casi Siempre	2	14%
Siempre	3	21%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 11 *¿Brindó inducción a su personal al ingresar a trabajar?*

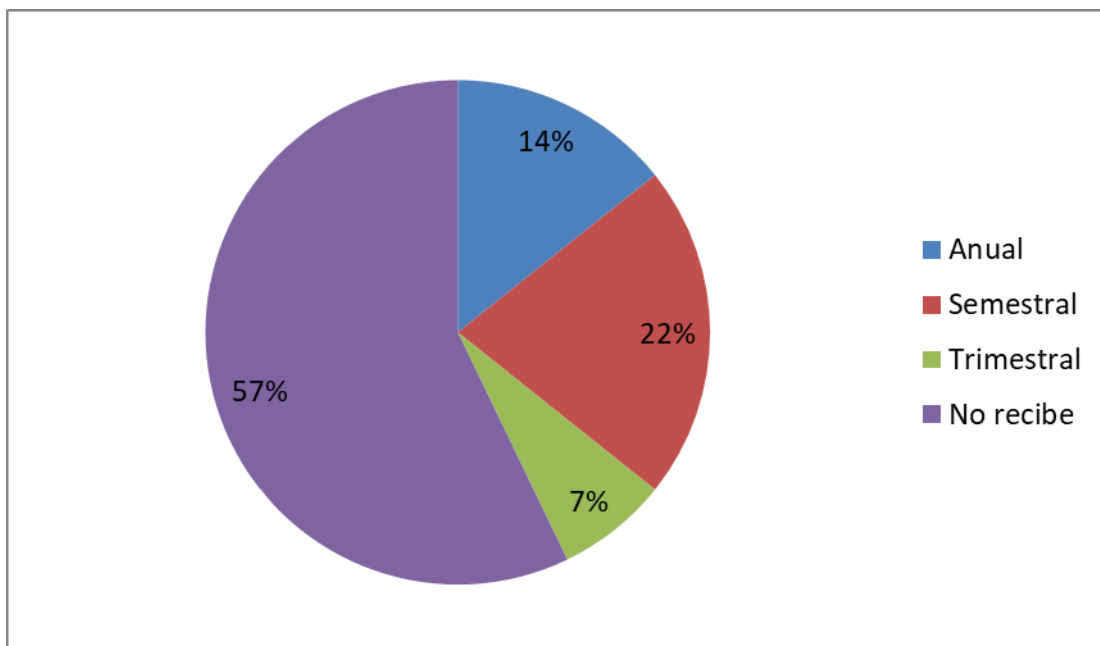
Tabla No. 11 De acuerdo con las consecuencias de la información general, indica que el 36.0% nunca aceptó a sus especialistas en la temporada de ingreso al trabajo, el 29.0% casi nunca, el 21% de manera confiable y el 14% con bastante frecuencia.

Tabla 12

¿Cada que tiempo realiza capacitaciones?

	F	%
Anual	2	14%
Semestral	3	22%
Trimestral	1	7%
No recibe	8	57%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 12: *¿Cada qué tiempo realiza capacitaciones?*

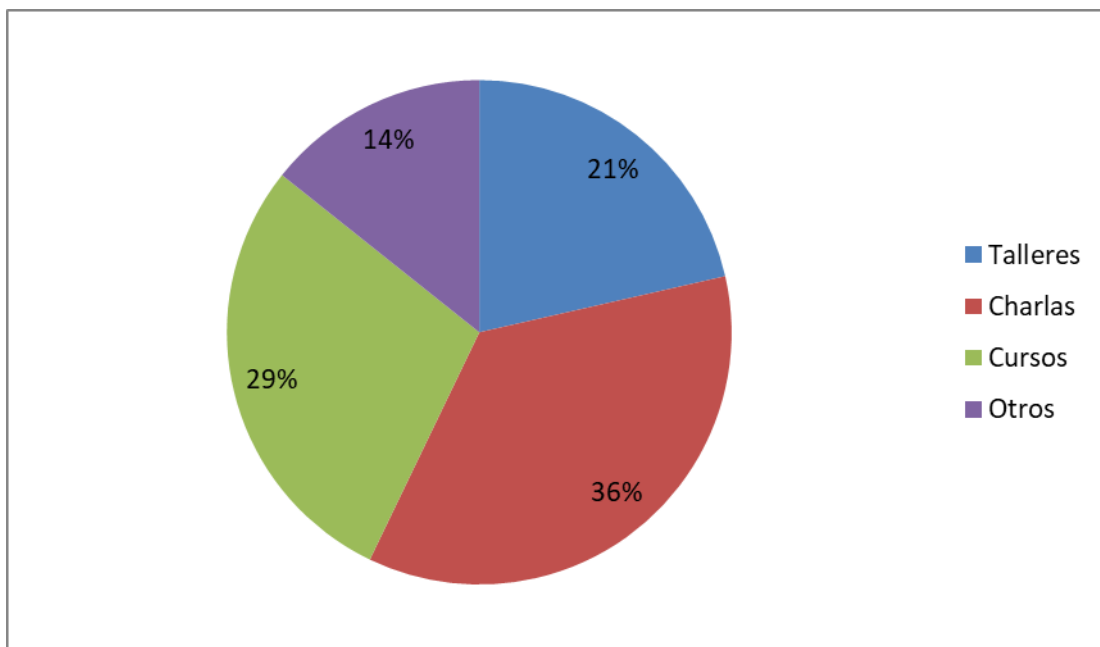
Tabla No. 12 De acuerdo con las consecuencias de la descripción general, indica que el 22.0% completó la preparación semestral, el 14.0% anual y el 7.0% trimestral. El 57% no hace la preparación.

Tabla 13

¿Qué tipo de capacitaciones recibe su personal?

	F	%
Talleres	3	21%
Charlas	5	36%
Cursos	4	29%
Otros	2	14%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 13 *¿Qué tipo de capacitación recibe su personal?*

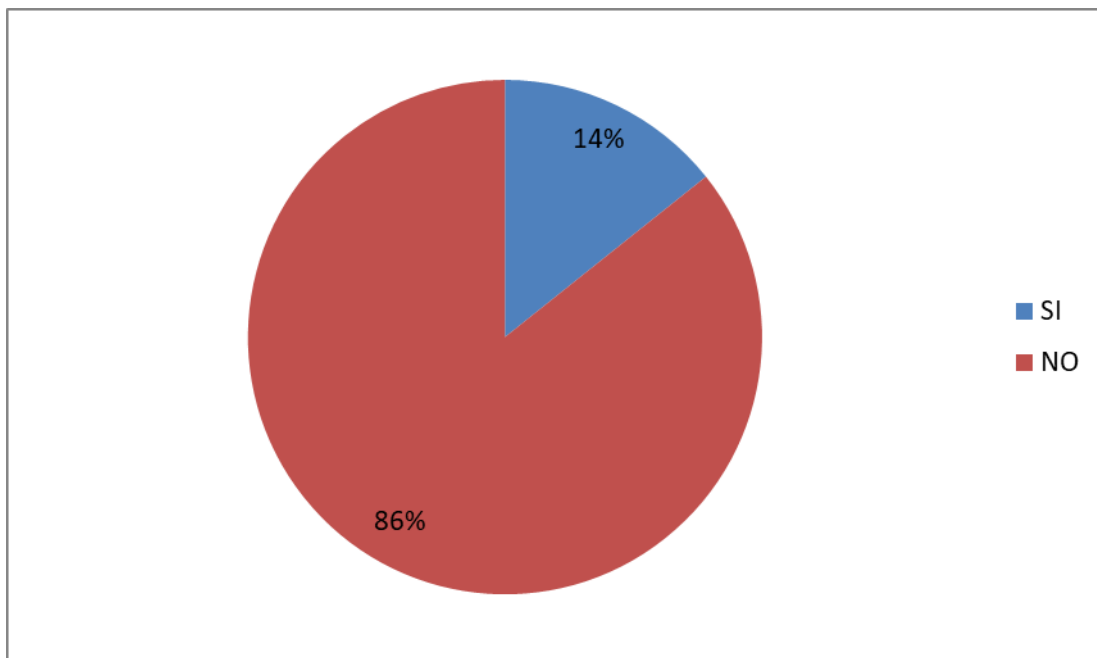
Tabla No. 13 Según las secuelas del cuestionario aplicado, indica que el 36.0% capacita a su personal a través de charlas, el 29.0% usa cursos y el 21.0% a través de talleres.

Tabla 14

¿La empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?

	F	%
SI	2	14%
NO	12	86%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 14 *¿la empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?*

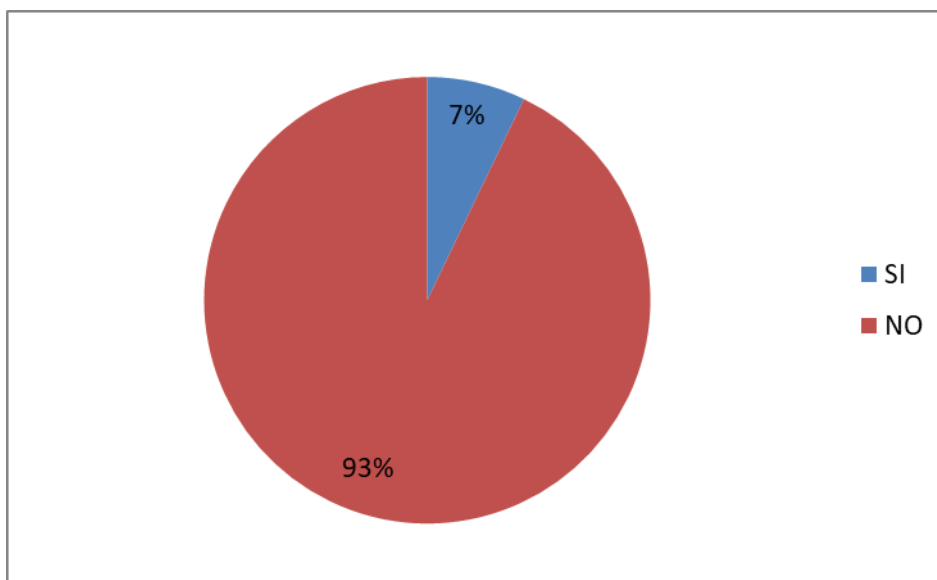
Tabla No. 14 Según las consecuencias del cuestionario aplicado, indica que el 86.0% de los visionarios de negocios tienen un modelo de puntero que permite estimar la viabilidad, el 14.0% no.

Tabla 15

¿Existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleva la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo?

	F	%
SI	1	7%
NO	13	93%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 15 *Existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleve la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo*

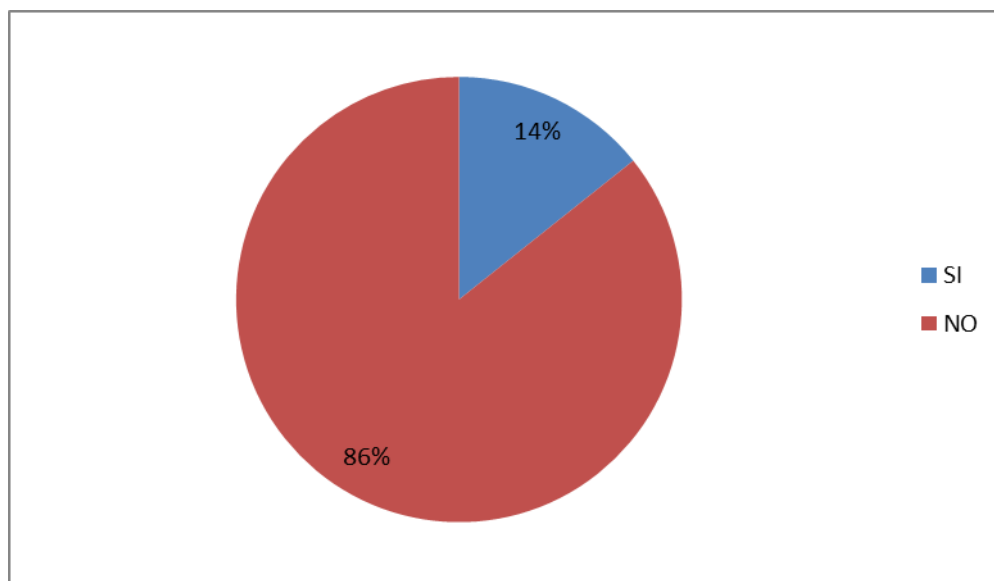
Tabla No. 15 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado, indica que el 93.0% no tiene un marco de preparación archivado y el 7.0% sí.

Tabla 16

¿Cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?

	F	%
SI	2	14%
NO	12	86%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 16: *¿Cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?*

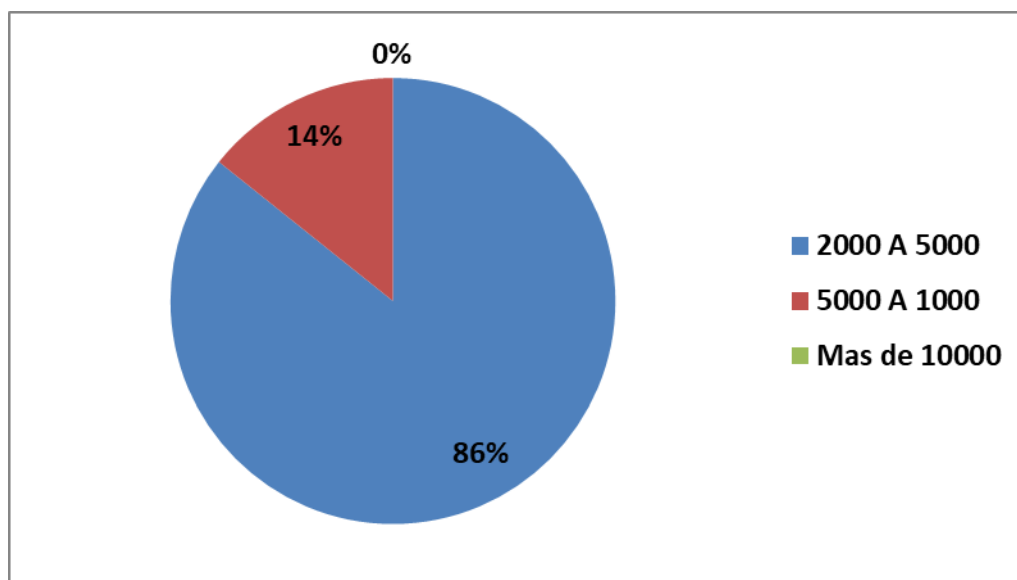
Tabla No. 16 De acuerdo con las consecuencias de la descripción general, indica que el 86.0% de los gerentes no tienen un plan de gastos de autogobierno para preparar formularios de avance

Tabla 17

¿Cuál es el monto que destina para capacitación?

	F	%
2000 A 5000	12	86%
5000 a 1000	2	14%
Mas de 10000	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 17: *¿Cuál es el Monto que destina para capacitación?*

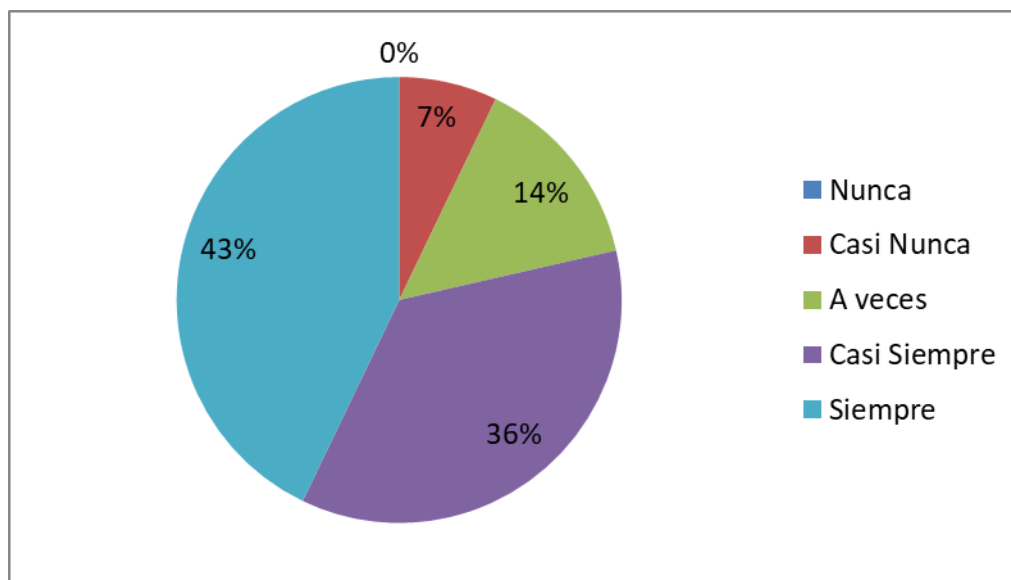
Tabla No. 17 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado, indica que el 86.0% de las personas de negocios invirtió recursos en S / 2,000 a S / 5,000 y el 14% de S / 5,000 a S / 10,000.

Tabla 18

¿Considera Ud. que la capacitación como empresarios es una inversión?

	F	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	1	7%
A veces	2	14%
Casi Siempre	5	36%
Siempre	6	43%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 18 *¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?*

Tabla No. 18 De acuerdo con las consecuencias de la descripción general, indica que el 43.0% de manera confiable piensa que la preparación es una empresa, el 36.0% confía en que es bastante frecuente, el 14.0% de vez en cuando, el 7.0% nunca.

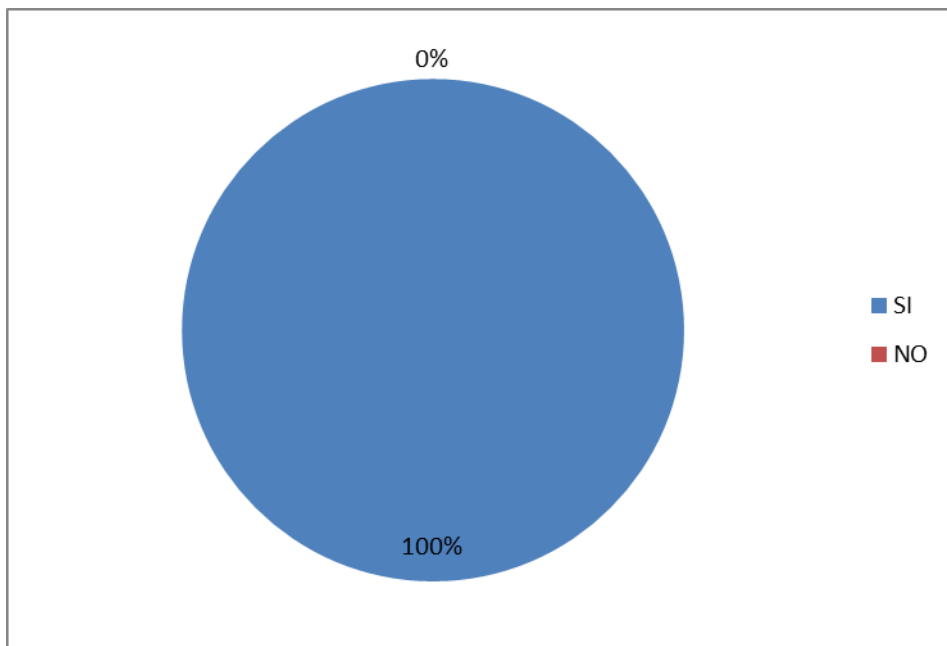
4.1.3 REFERENTE AL FINANCIAMIENTO

Tabla 19

¿Tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?

	F	%	
SI	14	100%	
NO	0	0%	
Total	14	100%	

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 19 *¿Tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?*

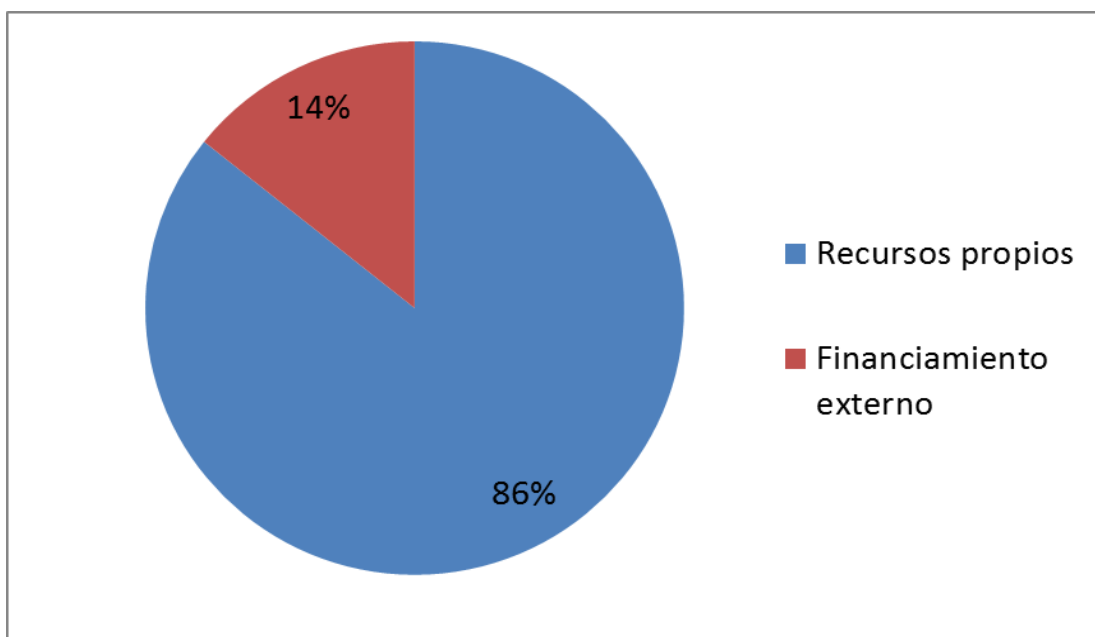
Tabla N ° 19 De acuerdo con las consecuencias de la descripción general relacionada con los agentes de las MYPE de la clase comercial orégano, indica que, por casualidad, conocían las oficinas o los datos identificados con créditos MYPE en 100.0%.

Tabla 20

¿Al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?

	F	%
Recursos propios	2	14%
Financiamiento externo	12	86%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 20 *Al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?*

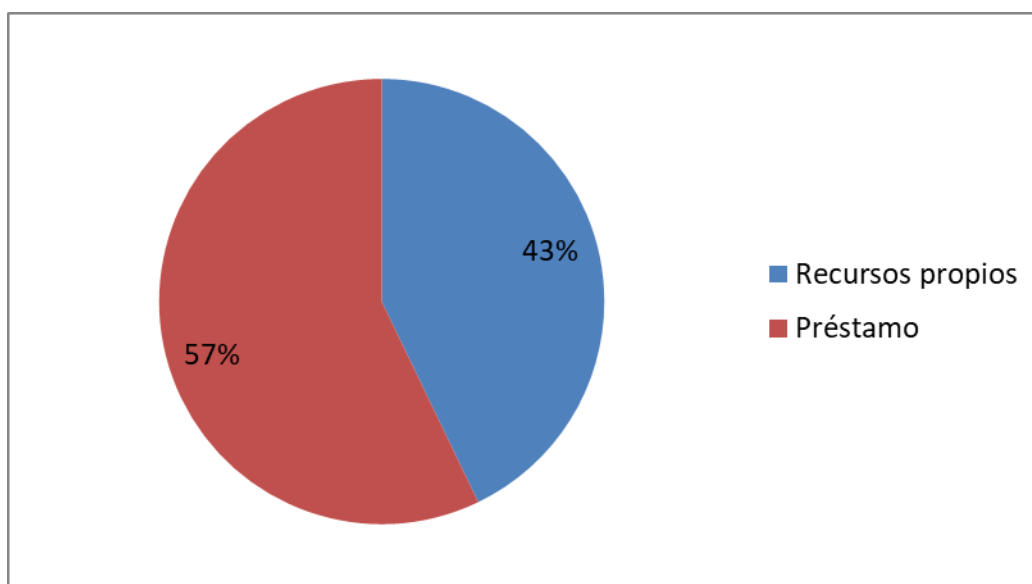
Tabla No. 20 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado con los agentes del MYPE de orégano, el capital indica hacia el inicio de sus tareas con un proveedor externo en 86.0% y posee recursos 14.0%.

Tabla 21

¿Ud. se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?

	F	%
Recursos propios	6	43%
Préstamo	8	57%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 21 *¿Ud. se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?*

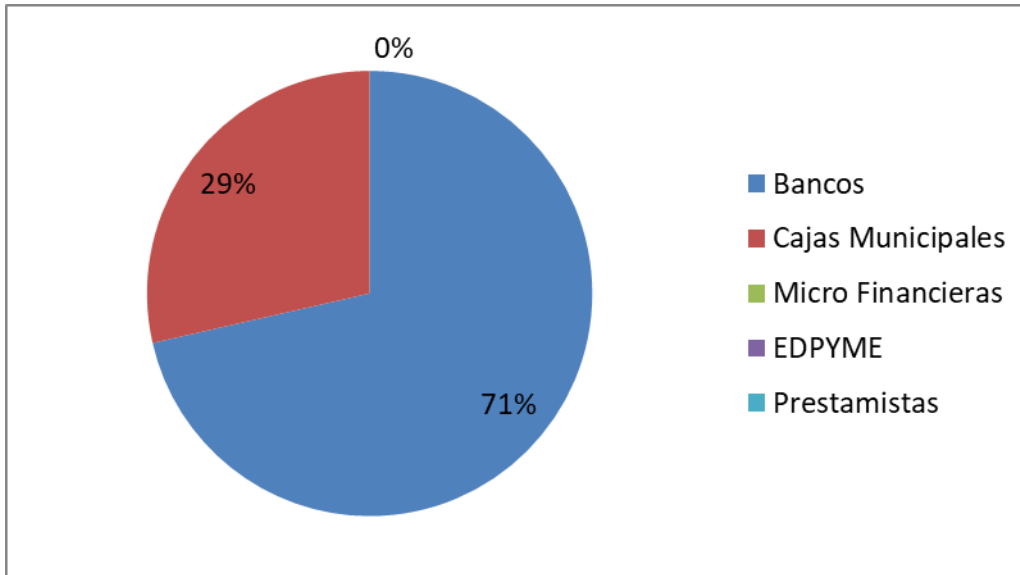
Tabla No. 21 De acuerdo con las consecuencias de la revisión relacionada con los agentes de las MSE del área de envío de orégano, indica que permanecían en la tarea con un valor del 43.0% y 57.0% a través de créditos.

Tabla 22

¿Qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?

	F	%
Bancos	10	71%
Cajas Municipales	4	29%
Micro Financieras	0	0%
EDPYME	0	0%
Prestamistas	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 22 : *¿Qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?*

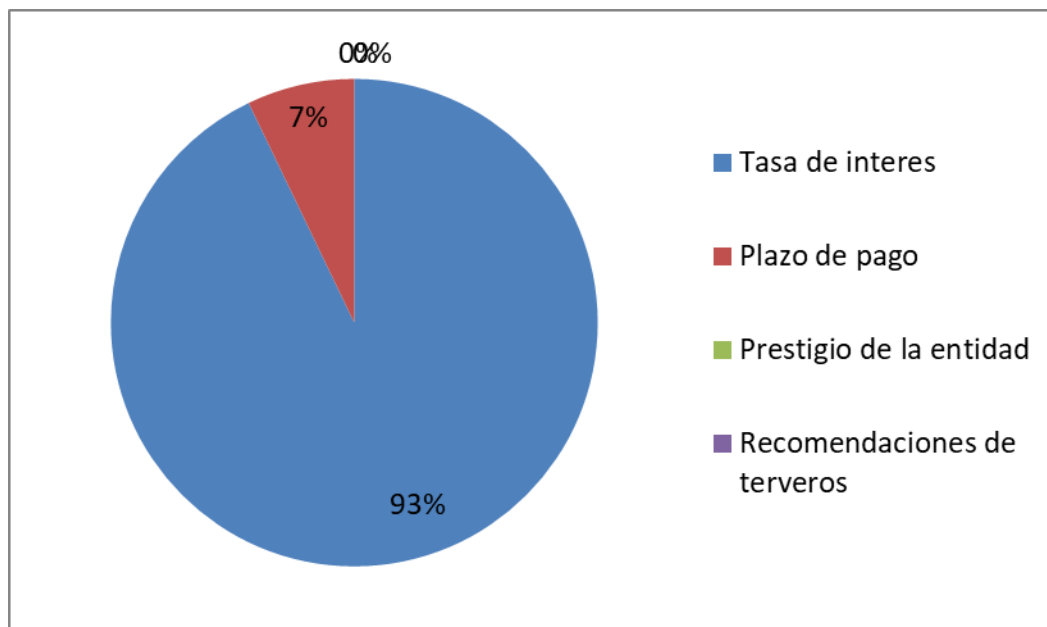
Tabla No. 22 De acuerdo con las consecuencias del resumen relacionado con los delegados de las MYPE de la clase de orégano, indica qué tipo de fundaciones han ofrecido a las administraciones financieras: 71.0% para bancos y 29.0% para bancos de fondos de inversión metropolitana.

Tabla 23

¿Qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?

	F	%
Tasa de interés	13	93%
Plazo de Pago	1	7%
Prestigio de la entidad	0	0%
Recomendaciones de terceros	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 23 *¿Qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?*

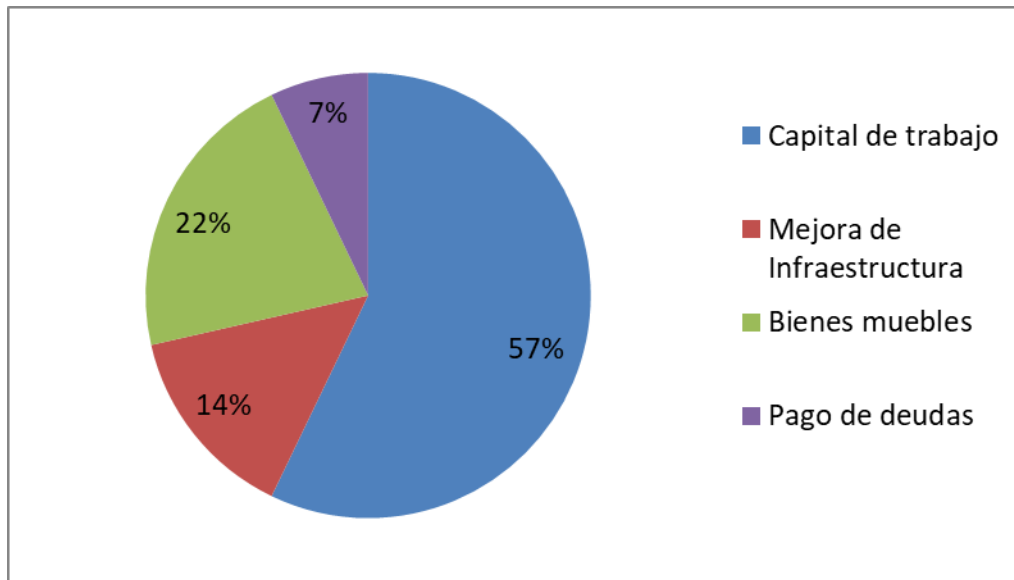
Tabla No. 23 De acuerdo con los efectos secundarios de la información general relacionada con los delegados de las MYPE del negocio de envío de orégano, indica que el 93.0% desglosa la tarifa del préstamo antes de asegurar el financiamiento y el 7.0% considera realizar el plazo de pago

Tabla 24

¿Para que utilizo el dinero del crédito?

	F	%
Capital de trabajo	8	57%
Mejora de Infraestructura	2	14%
Bienes muebles	3	21%
Pago de deudas	1	7%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 24 *¿Para que utilizó el dinero del crédito?*

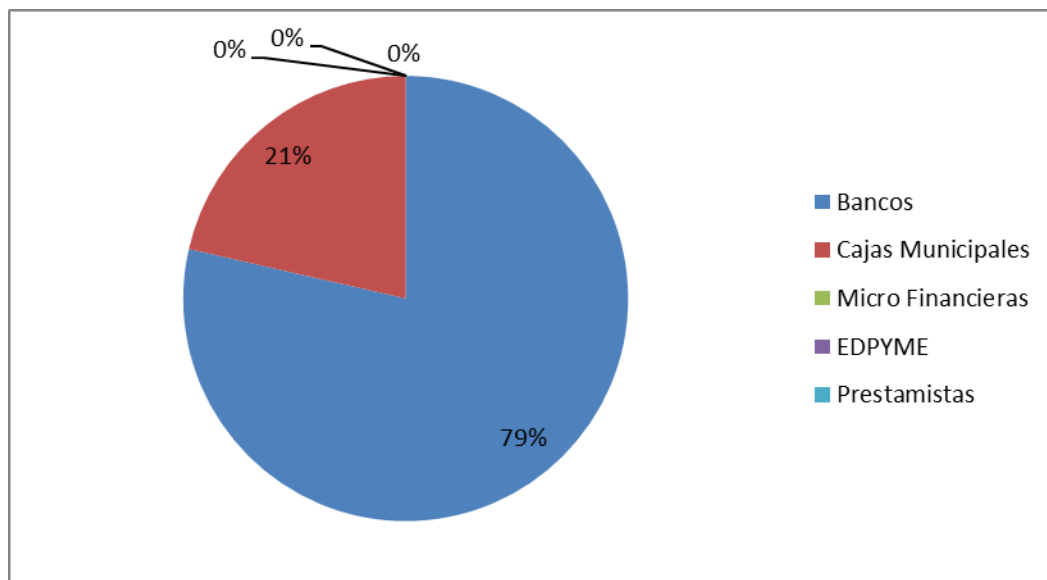
Tabla No. 24 De acuerdo con los efectos secundarios de la información general relacionada con los agentes de las MSE del área de envío de orégano, indica que el efectivo del crédito en capital de trabajo se utilizó en 57.0%; Mejora del marco 14.0%; Propiedad versátil 21.0% y pago de obligaciones 7.0%.

Tabla 25

¿Qué institución o quien le otorgo el financiamiento?

	F	%
Bancos	11	79%
Cajas Municipales	3	21%
Micro Financieras	0	0%
EDPYME	0	0%
Prestamistas	0	0%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 25 *¿Qué institución o quién le otorgo el financiamiento?*

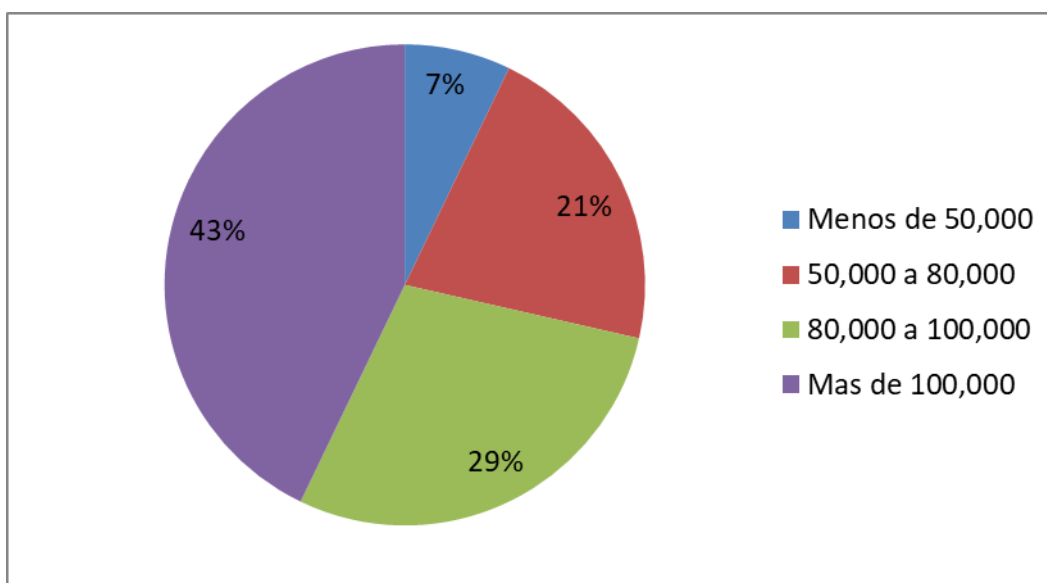
Tabla No. 25 De acuerdo con las consecuencias del cuestionario aplicado con los agentes de las MYPE en la tarifa del área de orégano, indica que la fundación o quienes permitieron el financiamiento son los bancos en 79.0% y los fondos de reserva de la ciudad en 21.0 %.

Tabla 26

¿A cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?

	F	%
Menos de 50,000	1	7%
50,000 a 80,000	3	21%
80,000 a 100,000	4	29%
Mas de 100,000	6	43%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 26 *¿A cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?*

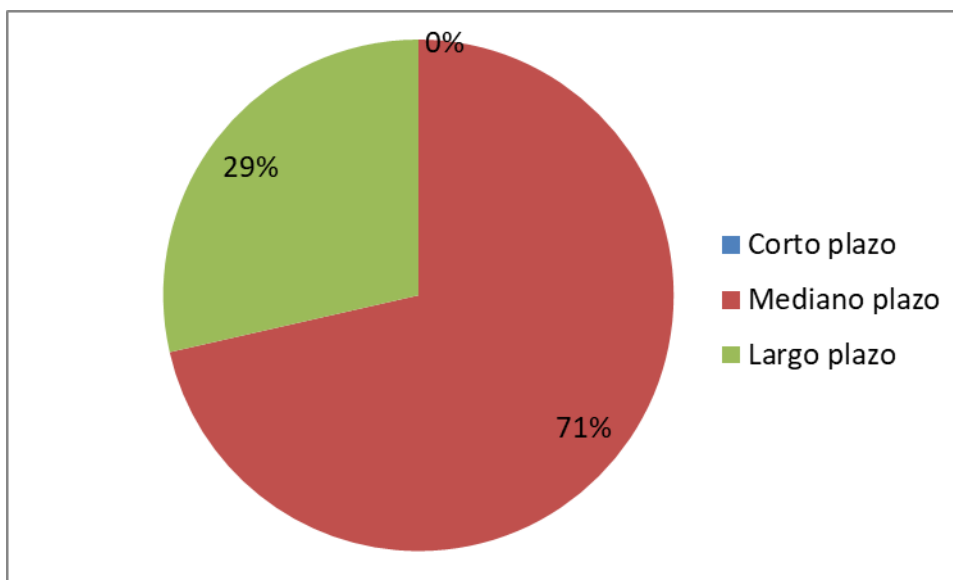
Tabla No. 26 según los resultados las MYPE del negocio de orégano, se determinó que el monto del préstamo asciende a menos de 50000 por 7.0%; de 50000 a 80000, 21.0%; de 80000 a 100000 por 43.0% y más de 100,000 por 29.0%.

Tabla 27

¿Su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?

	F	%
Corto plazo	0	0%
Mediano plazo	10	71%
Largo plazo	4	29%
Total	14	100%

Fuente: Elaborado según la aplicación de la encuesta



Fuente: Elaborado según resultados en la tabla.

Figura 27 *¿Su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?*

Cuadro No. 27 De acuerdo con las secuelas de la información general relacionada con los delegados de las MSE de la clasificación comercial del orégano, indica que su crédito era a mediano plazo en un 71,0% y, a la larga, en un 19,0%.

4.2 Análisis de resultados

Aleyda, (2015) tuvo como como objetivo general: Determinar las características de la capacitación y el financiamiento de las MYPE antes mencionadas. Finalmente se concluyó que la mayor parte de estas MYPE están constituidas como persona natural; por otro lado, no capacitan a su personal y todas reciben financiamiento”.

Palacios, (2015) “La presente investigación tuvo como objetivo establecer las características de la de la capacitación y el financiamiento en las MYPE rubro ropa de bebés en el complejo de mercado central de Piura, 2015. los medios de capacitación utilizados son charlas brindadas por los representantes, al comenzar las campañas de navidad, o de colegios; en cuanto a las fuentes de financiamiento se concluye que cuentan con los bancos y cajas municipales; finalmente se concluye que el financiamiento requerido es menos de S/. 4000.00 nuevos soles”.

Rosales, (2015) “El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general determinar las características de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las MYPE – Rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014; Dentro de las principales conclusiones se determinó que la capacitación de las MYPE – Rubro servicio de peluquería y salón de belleza se realizan de forma anual en un 44,4%, además consideran que necesitan capacitación en cursos de estilista en un 61,7%; también se determinó que las fuentes de financiamiento son las Cajas Municipales en un 66,7%; y las herramientas financieras para medir la rentabilidad en las MYPE son los registros contables,

aunque un 48,1% de las MYPE no utiliza herramientas”,

Cuevas, (2017) “La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: Inversiones y Representaciones ZAD E.I.R.L. Chimbote 2016, se formó para subsistir. Respecto al financiamiento: El 70% de Las MYPE financiaron sus actividades con fondos de terceros, Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE no recibieron capacitación sobre el otorgamiento de préstamo. Respecto a la rentabilidad: El 70% de las MYPE manifiesta que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, El 80% manifiesta que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y El 70% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años”.

Concluyo también que la mayoría son mayores de 46 años en su mayoría son de sexo masculino tiene un grado instrucción no universitario tiene años en el rubro de los cuales tiene de 03 años a 5 años con una cantidad entre uno a 5 trabajadores nunca llega a la conclusión de las necesidades de preparación, piensa que su fuerza laboral debe estar preparada de manera confiable, pensaba que su personal debía estar preparado en tarifa, nunca aceptó a sus especialistas en la temporada de ingreso al trabajo, completó la preparación semestral, capacita a su personal a través de charlas

Los visionarios de negocios tienen un modelo de puntero que permite estimar la viabilidad no tiene un marco de preparación archivado de los gerentes no tienen un

plan de gastos de autogobierno para preparar formularios de avance de las personas de negocios invirtió recursos de manera confiable piensa que la preparación es una empresa, el capital indica hacia el inicio de sus tareas con un proveedor externo permanecían en la tarea con un valor, indica qué tipo de fundaciones han ofrecido a las administraciones financieras, desglosa la tarifa del préstamo antes de asegurar el financiamiento, indica que el efectivo del crédito en capital de trabajo se utilizó en la fundación o quienes permitieron el financiamiento son los bancos el monto del préstamo asciende a menos de 50000 de su crédito era a mediano plazo.

V. CONCLUSIONES

PRIMERO. Según lo indicado por los resultados, se considera que las edades son entre 46 años y que son hombres con un nivel de capacitación en la universidad con estado conyugal enganchado; indica que el tiempo en años en el campo es de 05 a 08 años, la cantidad de trabajadores está involucrada bajo 5 especialistas.

SEGUNDO. En relación con las necesidades de preparación en las MYPE de la tarifa de orégano, existe un interés por la preparación de tarifas en las coordinaciones de la junta. No obstante, piensa en lo que se debe hacer en la preparación de formularios en diferentes temas, lo que demuestra que existe preocupación por la preparación en temas de tarifas y, en este sentido, tienen la opción de satisfacer las pautas de calidad solicitadas por el proveedor, la preparación implica. Con la ayuda de MYPE, las tarifas de orégano se ayudan a través de charlas, los entrenamientos modificados se realizan como un mecanismo de relojería, sin embargo, la mayoría no prepara simplemente las aceptaciones.

TERCERO. Los tipos de financiamiento en las PyMEs de orégano de servicio son propulsiones para capital de trabajo, dentro de los criterios para una solicitud de financiamiento que se basan en las tasas de los anticipos y el dinero del crédito se utiliza para capital de trabajo y mejora de la Fundación.

Sus fuentes de financiamiento es el orégano que se envía, comenzaron con el financiamiento externo para permanecer en la tarea, todavía están con el financiamiento de las sustancias financieras y son los bancos y los bancos de fondos de inversión civil.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aleyda, L. D. (2015). *Caracterización de la capacitación y financiamiento en las MYPE del sector turismo, rubro hostales en la ciudad de Sullana, año 2014*. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2015. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039277>
- Alvarez, M. (2014). *Capacitacion y Gestion del Conocimiento a traves de la wed 2.0*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de https://books.google.com.pe/books?id=pd9IBAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Capacitaci%C3%B3n+libro&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj_083Rupv_iAhVMX60KHSQkCsg4ChDoAQg7MAQ#v=onepage&q=Capacitaci%C3%B3n%20libro&f=false
- Carreño, D. R. (2019). *Caracterización de la competitividad y la capacitación de los snack cafetería de la provincia de Sullana año 2018*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10558>
- Cuevas, M. R. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú caso: inversiones y representaciones ZAD EIRL Chimbote, 2016*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2665>
- Dueñas, F. A. (2017). *Acreditación universitaria y financiamiento para la calidad en el Perú*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <https://www.pucp.edu.pe/profesor/federico-duenas-davila>
- García, G. R. (2015). *Crédito comercial una alternativa de financiamiento. Caso: Padelma Sugar, S. P. R. de R. L. 6(8)*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-09342015000801819&script=sci_arttext
- Gutierrez, J. M. (2018). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo 2018*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5090>

- Hellen, P. R. (2017). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Callería, 2016*". Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4826>
- Herrera, J. G. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/936>
- Huangal, Y. R. (2018). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurante, mercado el progreso, distrito de Chimbote, 2015*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3562>
- Palacios, R. M. (2015). *Caracterización de la capacitación y el financiamiento en las MYPE del rubro ropa de bebés en el complejo del mercado central de Piura, 2015*. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2015. Recuperado el 05 de Mayo de 2018, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040008>
- Rosales, M. D. (2015). *Caracterización de la capacitación, financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresa – rubro servicio de peluquería y salón de belleza del centro de Sullana, periodo 2014*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2015. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000038612>
- Ruiz, Y. I. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1040>

Anexos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización Del Financiamiento y Capacitación De Las MYPE Del Rubro Exportación De Orégano De La Región De Tacna – 2018** La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

.

Encuestador (a): Fecha:

...../...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Sin instrucción

Primaria

Secundaria

Instituto

Universidad

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado

1.5. Tiempo en años en el rubro

Menos de 03 años

03 a 05 años

05 a 08 años

Más de 08 años

1.6. Número de trabajadores

01-05

06-10

11-15

De 15 a más

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

2.1. ¿tiene conocimiento sobre facilidades o información relacionada a créditos MYPE?

Si

No

2.2. ¿al inicio de sus operaciones su capital fue propio o externo?

Recursos propios

Financiamiento externo

2.3. ¿usted se mantiene en funcionamiento por recursos propios o financiamiento externo?

Recursos propios

Préstamo

2.4. ¿qué tipo de instituciones le han ofrecido servicios de financiamiento?

Bancos

Cajas Municipales

Micro Financieras

EDPYME

Prestamistas

2.5. ¿qué criterios considera necesario conocer para decidir una solicitud de financiamiento?

Tasa de interés
Plazo de pago
Prestigio de la entidad
Recomendaciones de terceros

2.6. ¿para que utilizó el dinero del crédito?

Capital de trabajo
Mejora de Infraestructura
Bienes muebles
Pago de deudas

2.7. ¿qué institución o quién le otorgo el financiamiento?

Bancos
Cajas Municipales
Micro Financieras
EDPYME
Prestamistas

2.8. ¿a cuánto asciende o ascendería el monto de su préstamo?

Menos de 50,000
50,000 a 80,000
80,000 a 100,000
Mas de 100,000

2.9. ¿su crédito fue o sería a corto, mediano o largo plazo?

Corto plazo
Mediano plazo
Largo plazo

III. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

3.1. ¿realiza su empresa diagnóstica de necesidades de capacitación?

Nunca
Casi Nunca
A veces
Casi siempre
Siempre

3.2. ¿usted considera que su personal necesita capacitarse?

Nunca
Casi Nunca
A veces
Casi siempre
Siempre

3.3. ¿en que considera capacitarse?

Gestión Logística
Exportación
Otros

3.4. ¿brindó inducción a su personal al ingresar a trabajar?

Nunca
Casi Nunca
A veces
Casi siempre
Siempre

3.5. ¿cada qué tiempo realiza capacitaciones?

Anual
Semestral
Trimestral
No recibe

3.6. ¿qué tipo de capacitación recibe su personal?

Talleres
Charlas
Cursos

Otros

3.7. ¿la empresa cuenta con un modelo de indicadores que permita medir la efectividad e impacto de las acciones de capacitación?

SI

NO

3.8. ¿existe un sistema documentado de la capacitación en su organización que lleve la historia de los eventos, tiempos, proveedores y su costo?

SI

NO

3.9. ¿cuenta la empresa con un presupuesto autónomo para los procesos de desarrollo y capacitación?

SI

NO

3.10. ¿cuál es el monto que destina para capacitación?

2000 a 5000

5000 a 10000

Mas de 10000

3.11. ¿considera Ud. que la capacitación cómo empresarios es una inversión?

Nunca

Casi Nunca

A veces

Casi siempre

Siempre