



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO FARMACIAS DE COMPRA Y
VENTA DE MEDICINAS DEL DISTRITO DE
CHIMBOTE, PERIODO 2011”**

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

AUTOR:

JULIO JOEL DELGADO LUJÁN

ASESOR:

DR. CPCC YURI GAGARIN GONZALES RENTERÍA

CHIMBOTE-PERÚ

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO FARMACIAS DE COMPRA Y
VENTA DE MEDICINAS DEL DISTRITO DE
CHIMBOTE, PERIODO 2011”**

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

AUTOR:

JULIO JOEL DELGADO LUJÁN

ASESOR:

DR. CPCC YURI GAGARIN GONZALES RENTERÍA

CHIMBOTE-PERÚ

2014

Dr. CPCC Ezequiel Eusebio Lara
Presidente

Dr. CPCC Luis Torres García
Secretario

Mg. CPCC Patricia Osorio Pascacio
Miembro

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor Dr. CPCC Yuri Gagarín Gonzales Rentería, por su apoyo, enseñanza y sabios consejos que permitieron la culminación de este trabajo de investigación. A las personas que nos brindaron información para la realización del presente trabajo y a todas aquellas personas que nos apoyaron y ayudaron incondicionalmente para el desarrollo de mi informe de tesis.

DEDICATORIA

A Dios por todas las cosas tan bellas que nos ha dado, por su inmenso amor y misericordia.
A mis padres, por su inmenso amor y dedicación, por educarme y ayudarme económicamente y a mis profesores por haberme apoyado y orientado en todo el transcurso de la elaboración del informe de tesis.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacias de compra y venta de medicina, del distrito de Chimbote, periodo 2011. La investigación fue de tipo cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes de una población de 30 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 60% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 40% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 60% de las Mypes encuestadas no capacitan a su personal y el 40% si lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen fueron en temas de administración. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas, sí capacitan a su personal.

Palabras clave: CAPACITACIÓN, FINANCIAMIENTO Y MYPES

ABSTRACT

The overall objective research was to identify and describe the main features of the financing, training and performance of micro and small enterprises in commerce, pharmacies item purchase and sale of medicine, District Chimbote, 2011 period. Research was quantitative-descriptive type for the gathering of information as directed chose a sample of 10 MSEs of MSEs a population of 30, who were administered a questionnaire of 20 closed questions, applying the technique of the survey. The following results: 60% of surveyed MSEs obtained financing non-banking system and 40% of the funding received use as working capital. As for training, 60% of MSEs surveyed do not train their staff and 40% if they do. Likewise, the training of those who do were in management issues. Finally, the conclusions are: The majority of surveyed MSEs obtained financing non-banking system and about two thirds of them, yes train their staff.

Keywords: TRAINING, FINANCING AND MYPES.

CONTENIDO

Carátula.....	i
Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
Hoja de agradecimiento.....	iv
Hoja de dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas y gráficos.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
III. METODOLOGÍA.....	26
III.1. Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis.....	26
III.2. Diseño de la Investigación	27
III.3. Población y muestra	27
III.4. Plan de Análisis.....	27
III.5. Técnicas e instrumentos.....	27
IV. RESULTADOS.....	34
V. CONCLUSIONES.....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45
ANEXOS.....	49

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESA

Tabla N° 01 (Figura N° 01).....	54
Antigüedad de la Empresa.	
Tabla N° 01 (Figura N° 02).....	55
Numero de los Trabajadores.	
Tabla N° 01 (Figura N° 03).....	56
Tipo de Capital.	
Tabla N° 01 (Figura N° 04).....	57
Fines Perseguido Del Negocio.	

DATOS GENERALES DE LA MICROEMPRESARIO

Tabla N° 02 (Figura N°05).....	58
Edad del representante de la Empresa.	
Tabla N° 02 (Figura N° 06).....	59
Sexo del representante de La Empresa.	
Tabla N° 02 (Figura N° 07).....	60
Grado de Instrucción.	

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Tabla N° 03 (Figura N° 08).....	61
En el periodo 2010 Ilego a Solicitar Crédito	
Tabla N° 03 (Figura N° 09).....	62
Cuál fue el monto Solicitado.	
Tabla N° 03 (Figura N° 10).....	63
A qué entidad la Solicitó.	
Tabla N° 03 (Figura N° 11).....	64
Cuál fue la tasa de Interés	
Tabla N° 03 (Figura N° 12).....	65
Cuál fue el plazo para el pago del Financiamiento Recibido.	
Tabla N° 03 (Figura N° 13).....	66
Fue oportuno el Financiamiento Recibido.	
Tabla N° 03 (Figura N° 14).....	67
Considera que el Financiamiento recibido fue Suficiente.	

Tabla N° 03 (Figura 15).....	68
Cree usted que el Financiamiento obtenido Contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa	
Tabla N° 03 (Figura 16).....	69
Considera usted que fue bien informado, por parte de la entidad que le concedió el Financiamiento	
Tabla N° 03 (Figura 17).....	70
En que invirtió el Financiamiento Recibido.	
RESPECTO A LA CAPACITACIÓN	
Tabla N° 04 (Figura 18).....	71
Recibió usted como dueño Capacitación previa para la Administración del financiamiento.	
Tabla N° 04 (Figura 19).....	72
Cuántas veces	
Tabla N° 04 (Figura 20).....	73
Por parte de quien.	
Tabla N° 04 (Figura 21).....	74
En qué tipo de curso fue capacitado.	
Tabla N° 04 (Figura 22).....	75
El personal de su empresa ha recibido Capacitación.	
Tabla N° 04 (Figura 23).....	76
Cuántas veces.	
Tabla N° 04 (Figura 24).....	77
En qué tipo de curso fue capacitado.	
Tabla N° 04 (Figura 25).....	78
Considera a la Capacitación como una Inversión.	
Tabla N° 04 (Figura 26).....	79
Usted cree que la Capacitación a su personal es importante para su empresa con respecto a la competitividad	
Tabla N° 04 (Figura 27).....	80
Considera que la Capacitación, tanto al personal de gerencia como al resto de los trabajadores, mejoro la rentabilidad.	

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs

Tabla N° 05 (Figura 28).....	81
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.	
Tabla N° 05 (Figura 29).....	82
El financiamiento y la rentabilidad	
Tabla N° 05 (Figura 30).....	83
Capacitación y la rentabilidad	

I. INTRODUCCIÓN

La estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa. Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes. Por otro lado en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberación del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Dentro de este proceso entendemos que las Mypes deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible" que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse. Las Pymes en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación. (Porta, 2012).

En América Latina y el Caribe, las PYMES (pequeñas y medianas empresas) han mostrado un espectacular crecimiento en el correr de la última década. Esto ha propiciado que éstas formen parte fundamental de las propuestas políticas presentadas tanto por los que aspiran a formar parte de los gobiernos como por aquellos que conforman la sociedad civil. Si bien la definición de PYME varía según

el país, dentro del concepto es posible englobar tanto a micro emprendimientos, como a firmas exportadoras y/o de alta tecnología, cuya facturación y número de empleados (generalmente de 1 a 250 empleados) están muy por debajo de las denominadas "grandes" empresas. "Hoy día, las PYMES de América Latina y el Caribe han derribado un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo, al aparecer como las principales creadoras de trabajo, contribuyendo así a combatir uno de los principales problemas de la región: el desempleo", señala la economista de BBC, Mariana Martínez. (Global, 2006).

La Micro y Pequeña Empresa, denominada MYPE, en razón al significado que tiene en la economía de países en vía de desarrollo, con similares características en todos ellos, al constituir uno de los ejes que atraviesa por lo diversos sectores de la administración pública; y, por lo tanto, con gran incidencia en el desarrollo de la economía nacional. Es de apreciar que en el Perú, las MYPE tienen una presencia singular en el contexto socio económico nacional, contribuyen al Producto Bruto Interno en 42.0% y explican el 88% de la población económicamente activa. La Micro Empresa apoya con el 77% y la Pequeña Empresa con el 11%. Al 30 de Noviembre de 2004, constituye el 98.35 % del universo empresarial formal. De otro lado, se afirma que sólo el 1.65% del total de las empresas está conformado por Medianas y Grandes Empresas. Se estima que el número de unidades económicas que integran el sector de la MYPE, formales e informales, es más de 2.5 millones. En términos porcentuales, las Empresas formales son el 25%. Las Empresas informales son el 75% con relación a la MYPE total del Perú, cuyo porcentaje equivale a 1'855,075 unidades empresariales. Sólo 15,395 unidades son Pequeñas Empresas informales. (Coquis, 2007)

Conocemos, por investigaciones y estadísticas, que 8 de cada 10 MYPE fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de los principales factores no contar con información actualizada y consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea éste nacional o internacional. Por lo expuesto, el Ministerio de

Producción se encuentra en el proceso de elaborar estudios y estadísticas sobre tan importante sector de nuestra sociedad. (Gambini F., 2012)

Ancash constituye la sexta economía más grande del país después de Lima, Arequipa, La Libertad, Piura y Junín. Su participación en el Producto Bruto Interno (PBI) nacional, ha evolucionado favorablemente en los últimos años de una participación regional de 2.2% en 1998, 2.7% en 1999, 2.6% en el 2000 y de 3.0% en el 2001. A nivel de Ancash las comunas ejecutan acciones en favor de las MYPES para promoverlo, donde se realizan ferias y concursos, capacitan a los ciudadanos para mejorar la productividad de sus negocios, realizan convenios y simplifican trámites para la creación de empresas, entre otras cosas solo en un 37% que es en menor proporción a diferencia de Lima que porcentualmente lo ejecuta en un 95%. Actualmente las Mypes de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial. (Gerencia Regional de Ancash, 2008)

En la ciudad de Chimbote donde voy a desarrollar el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes dedicadas a la compra y venta de medicinas, pero sin embargo se desconoce si estas Mypes tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las Mypes en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas Mypes; por todo ello, entre otros aspectos. El desarrollo económico local debe ser la preocupación de todas las Municipalidades Distritales y Provinciales. Y debemos ser conscientes que la fortaleza económica en nuestras ciudades son los micro y pequeños empresarios, no estando lejos de esta realidad "Chimbote", que tiene un 96% de Micro y Pequeños Empresarios, que son fuente generadora de empleo en el presente y para el futuro.

Pero para que ese futuro sea prometedor, los gobiernos locales deben tener un papel trascendental a través de elaboración de proyectos de ordenanzas a favor de las MYPES, Cursos de Capacitación, Cursos de Talleres Productivos Descentralizados, Ferias Locales, Regionales, Nacionales e Internacionales que aseguren el intercambio comercial a favor de las MYPES, asesoramiento técnico - legal en temas relacionados a tributación, contabilidad, materia laboral, publicidad y marketing, entre otros temas esenciales para el nacimiento, mantenimiento y crecimiento de la empresa.

En lo que respecta al sector comercio rubro farmacia en el distrito de Chimbote en donde se llevó a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, etc. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector comercio del rubro farmacias del distrito de Chimbote, periodo 2011?, sus objetivos: Objetivo General: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacias de compra y venta de medicina, del distrito de Chimbote, periodo 2011. Objetivos específicos: - describir las principales características de las MYPES del Sector comercio, del rubro farmacias del distrito de Chimbote, periodo 2011, - describir las principales características de los Gerentes y/o representantes legales de las MYPES del Sector comercio, del rubro farmacias del distrito de Chimbote, periodo 2011, - describir las principales características del financiamiento de las

MYPES del Sector comercio del rubro farmacias del distrito de Chimbote, año 2011, - describir las principales características de la capacitación de las MYPES del Sector comercio del rubro farmacias del distrito de Chimbote, año 2011, - describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del Sector comercio del rubro farmacias del distrito de Chimbote, año 2011. Finalmente, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, que permitirá contar con datos estadísticos concretos sobre las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del ámbito de estudio sirviendo como base para otras investigaciones o estudios similares.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Casarotto Filho y Pires (1998), en su estudio afirma que alguna empresa, en cualquier lugar del mundo, en cualquier tiempo, puede pasar a producir mejor y más barato el mismo producto de otra empresa y tener acceso a los mismos mercados. En este panorama, la pequeña empresa difícilmente tendrá alcance global actuando individualmente. Aunque tenga un buen nicho del mercado local, no estará libre de que en cualquier momento sea atropellado por una empresa del exterior en su tradicional mercado.

Muhammad, “Al estudiar economía aprendí acerca del dinero y ahora, como director de un banco, presto dinero y el éxito de nuestra empresa depende de cuántos arrugados billetes tienen ahora en sus manos nuestros antes hambrientos miembros. Pero el movimiento del microcrédito, construido alrededor del dinero, por y con dinero, irónicamente no tiene en su alma nada que ver con el dinero”, escribió Muhammad Yunus en su libro, “Banquero de los pobres”. La reflexión cobra vigencia hoy día, con los resultados de la V Cumbre Mundial del Microcrédito 2011, clausurada hace pocos días en Valladolid, en presencia de unos 1.800 delegados de 105 países. El día de cierre del cónclave, se ha debatido sobre la necesidad de servicios financieros para los más pobres. “El dinero es una mera herramienta que libera los sueños humanos y ayuda incluso a los más pobres”, agrega el Premio Nobel de la Paz 2006. Un análisis objetivo demuestra que el sistema financiero tradicional ha fallado en su misión de mantener el equilibrio en la economía y también en su responsabilidad social de reducir los índices de pobreza en el mundo. El dinero debe estar al servicio del desarrollo social y no solo del beneficio económico. (Larry, 2011)

Bortesi, citado por Flores, la pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa, es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los

diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. (Flores, 2004).

Reyna (2008), en un estudio realizado sobre “LA INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO ESTACIONES DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE EN EL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE”, llega a las siguientes conclusiones:

- La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años, En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino.
- En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.
- En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100% puntualizando.
- El Banco de Crédito fue solicitado 05 veces representando el (56.6%) y el Banco Continental 04 veces representando el (44.4%).
- En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos.
- En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MyPEs que utilizaron crédito financiero obtuvieron mejores utilidades.
- En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no recibió capacitación.

- Los tipos de cursos más solicitados fueron: sobre recursos humanos (66.7%), marketing (55.6%), seguridad (55.6%), manejo empresarial (44.4%) e inversiones (11.1%).

Sagastegui (2010), en un estudio realizado sobre la CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO POLLERÍAS DE LA CIUDAD DE CHIMBOTE, llega a las siguientes conclusiones:

- Respecto a los empresarios: La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41 a 67 años. El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.
- Respecto al financiamiento: El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín.
- El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.
- El 16.3% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.
- Respecto a la capacitación: El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente.

- El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente.
- Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores.
- El 66.7% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados. El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente.
- El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante.
- El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.
- Respecto a la rentabilidad empresarial: El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no.
- El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Tantas (2010), en su tesis para optar el título profesional de Contador Público con su informe titulado: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA EN EL DISTRITO DE CHIMBOTE 2008 . 2009”, llega a las siguientes conclusiones:

- Respecto a los empresarios: De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años. El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino.
- El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria.
- Respecto al financiamiento: En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles.
- El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. El Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado. El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo.
- El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 66.7% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%.

- Respecto a la capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 42.8% de los microempresarios encuestados si recibieron algún tipo de capacitación en los dos últimos años, el 28.6% han recibido una capacitación y el 28.6% han recibido 2.
- El 14.3% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y marketing empresarial respectivamente, y el 71.4% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados.
- Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años. El 57.1% de las MYPES encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores.
- El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa.
- Respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Hablar de las MYPES en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas. Aportan más del 50% del producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo. (Weinberger, 2009)

Vásquez (2008), en un estudio realizado sobre la "INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO EN LOS RUBROS DE RESTAURANTS ,HOTELES Y AGENCIAS DE VIAJE DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO 2006-2007", llega a las siguientes conclusiones:

- La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.
- El 72% de los MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa.
- En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. Las MYPES del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario.
- Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. El 60% de las MYPES encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES.

- También, el 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.
- Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. Asimismo, de las MYPES analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%.
- En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPES estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles.
- El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. El 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%.
- El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor.
- El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Los conductores de la micro y pequeña empresa, En Lima Metropolitana, las MYPES son dirigidas principalmente por hombres, siendo mayor su participación cuanto más grande es el tamaño de empresa: en el 2000, los hombres en las unidades productivas de 2 a 4 trabajadores representan el 57.3% de los conductores; en la de 5 a 9 trabajadores son el 86.7% y en la pequeña empresa son el 93.8%. Sin embargo, se debe destacar el paulatino crecimiento del número de mujeres empresarias de MYPES: de ser el 24.5% en 1984, pasaron a ser el 39.4% en el 2000. Más del 90% de ellas conduce microempresas de 2 a 4 trabajadores, es decir, las unidades productivas menos organizadas empresarialmente, y con mayor probabilidad de ser precarias. (Velazco, 2001)

Las microfinanzas en el Perú son consideradas como un ejemplo de acceso crediticio para las pequeñas y medianas empresas (pyme) a escala internacional. Sin embargo, solo un 20% de estas unidades productivas en nuestro país puede acceder a un financiamiento formal, por lo que es necesario trabajar más profundamente en esta cobertura. El vicepresidente de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas y economista jefe de la Corporación Andina de Fomento (CAF), Leonardo Villar, sostuvo que el 60% de las pyme que no acceden a una fuente de financiamiento formal acuden a los informales, ya sean prestamistas conocidos, usureros o los propios familiares, pagando tasas de intereses muy elevadas. “El microcrédito en el Perú fue un ejemplo para el mundo, pero queda mucho por hacer. Una gran parte de la población de pequeñas empresas no accede a la banca formal y ese es el primer reto que el Perú debe resolver para que este proceso de financiamiento siga siendo tan exitoso”, comentó al Diario Oficial El Peruano. (Torres, 2011)

Resulta evidente que un programa de capacitación debe construirse sobre una selección de conocimientos, que permitan solucionar los problemas que actualmente enfrentan los servicios de farmacia, al no tener regulada esta capacitación y con la inminente necesidad de fortalecer este proceso, justificado en que el personal titular de estos servicios se torna cambiante y es de gran necesidad el proceder a la sustitución de este, de igual manera la apertura de nuevos servicios de farmacia, experiencia vivida en la Región Central Sur, por la reciente apertura del Servicio de

Farmacia Institucional en el Área de Salud de Aserri, justifican ampliamente el proyecto. Dada la evolución de los servicios de salud, el incremento acelerado de los conocimientos relacionados con el manejo de los medicamentos y la constante renovación de los servicios de farmacia hace que los directores de farmacia mantengan actualizado el servicio a su cargo a lo largo de su permanencia en el liderazgo de estos servicios, mediante actividades de formación y capacitación continua a sus colaboradores para asegurar la calidad técnica de estos servicios. (Dra. Solano, 2007)

2.2 Bases teóricas

TEORÍA DEL FINANCIAMIENTO

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas

divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. (Sarmiento, 2004)

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios". Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión

mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo. El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.

Necesidad de Financiamiento de una Empresa, según Gitman, los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año. (Gitman, 1996).

Aguilar, en su trabajo de investigación titulado “El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno“, realizó el análisis del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno. El enfoque se sustentó en la literatura reciente existente sobre el tema, al inicio presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esa zona, prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos, que bajo nuestro esquema constituyen los micro y pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente identifica los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la micro y pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referido a las características de los micro y pequeños empresarios, aquí considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque,

analizamos aspectos de solicitud y acceso al crédito, destacando las principales fuentes de financiamiento y los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales. Financiamiento es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones. (Aguilar, 2007)

TEORÍA DE LA CAPACITACIÓN

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el t trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico. (Sutton C., 2001)

Siliceo,"La capacitación es una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador". Alfonso Siliceo. Los empleados competentes no siguen siendo competentes toda su vida. Las habilidades se deterioran y pueden volverse obsoletas. Stephen P. Robins La competencia, los cambios tecnológicos y la búsqueda de una mayor productividad motivan a la administración empresarial a realizar programas de mejoramiento continuo en su fuerza de ventas. Con la programación de capacitación y entrenamiento de la fuerza de ventas se pretende mejorar las habilidades técnicas, interpersonales y para la solución de problemas. Al

plantear un programa de capacitación, debe realizarse de una forma tan objetiva, que permita la evaluación de su desarrollo frente a la fijación de costos y medición de los beneficios a favor del sujeto de capacitación y de la empresa en términos de productividad y eficacia. El plan debe llevar implícito todos los componentes de la gestión de Ventas sobre la base de la información institución dentro de los niveles ocupacionales que se toquen.. (Siliceo y Robins, 2010)

Jara, en estudios realizados por el equipo de geo - consultores y liderado por el investigador Jara, se llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. A su vez, las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia la micro y pequeña empresa. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora. Son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un franco crecimiento. Es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano. La mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento. (Jara, 2005)

Además Dessler G; de acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación y sistemas de información están cambiando la forma de trabajo de las

empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar los procesos; por lo tanto las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones nos referimos a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, como en este caso un sistema que será automatizado viene a agilizar los procesos y llevar a la empresa que lo adopte a generar un valor agregado y contribuir a la mejora continua por medio de la implantación de sistemas y capacitación a los usuarios. (Dessler G, 2007)

Por otro lado para Gerza, la función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Finalmente determina que existen varios problemas o necesidades específicas que la organización quiera resolver apoyándose en la capacitación, pero la idea principal de cualquier empresa independientemente de todos los problemas que existan, la razón principal para capacitar es generar el cambio y este cambio por lo tanto lleva a una modificación tecnológica porque estamos hablando de capacitar cuando se implanten los sistemas de información. (Geza, 2004)

TEORÍA DE LA RENTABILIDAD

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

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores. (Ferruz L., 2011).

En su teoría de la Rentabilidad, es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (Sánchez, 2002)

La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. (Boríso y Zhamin, 2000)

2.3 Marco Conceptual

Dentro de este marco conceptual algunas definiciones básicas que corresponde a las MYPES:

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.

Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

Capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. 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. Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a

los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Pequeña Empresa

Unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación y producción sea industrial o artesanal de bienes.

Sobreendeudamiento

Es la situación en que se encuentra el ciudadano o familia que ha contraído deudas en exceso y no puede hacer frente a todas. Su pasivo supera su activo, no puede pagar y se convierte en insolvente.

Tasa de Interés

Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio en porcentaje que se paga por el uso de fondos prestables.

Tecnología crediticia

La tecnología crediticia es el conjunto de principios, procedimientos y prácticas aprendidas y desarrolladas por una institución que se propone penetrar en el mercado financiero de las PYMES, es decir es el know how y busca fundamentalmente sustituir las garantías tradicionales que no tienen las PYMES por sustitutos que limiten los riesgos y los costos de la información sin elevar el costo del crédito. Se trata entonces de desarrollar mecanismos de selección y retención eficientes que minimicen los riesgos y que a su vez no generen altos costos

Crédito

Se define también como una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (Prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (Amortización de la deuda) más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda).

Créditos Comerciales

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

Créditos a las Microempresas

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

Créditos de Consumo

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

Créditos Hipotecarios

Para viviendas son los otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subsidios de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

Microcrédito

Es todo crédito concedido a los clientes destinados a financiar actividades de pequeñas escala de producción, comercialización servicios cuya fuente principal de pago constituye el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis

Teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación aplicado es la revisión bibliográfica, documental y aplicación de encuesta.

El tipo de investigación es bibliográfica debido a que sólo se limitó a la investigación de datos de las fuentes de información originales, sin entrar en detalle de cantidades.

El nivel de estudio es descriptivo debido a que se realizó un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema.

3.2 Diseño de la Investigación

La investigación realizada buscó la información proveniente la técnica de recolección de datos de encuestas los cuales se analizaron al determinar los resultados.

El diseño de investigación aplicado es no experimental debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información documental y descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único.

3.3 Población y muestra

La población está constituida por 30 Micro y Pequeñas Empresas del sector farmacia rubro compra y venta de medicina del distrito de Nuevo Chimbote, 2011. Y se tomó una muestra de 10 de las Micro y Pequeñas Empresas.

3.4 Plan de Análisis

Se realizó un análisis categórico de tablas y gráficos de frecuencias simples para procesar los datos se utilizó el programa de Excel para tabular los datos.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de información

La técnica que se aplicó en la investigación es la técnica de la encuesta, para el recojo de la información de la investigación se aplicará un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y abiertas, elaborado por el autor del informe en desarrollo.

Para la recopilación de la información de la presente investigación se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 30 preguntas distribuidas en 5 partes, la primera son datos generales de la MYPES la cual contiene 04 preguntas, la segunda parte contiene 3 interrogantes con respecto a los propietarios, la tercera parte consta de 15 interrogantes relacionadas con al financiamiento, la cuarta parte consta de 08 preguntas relacionadas a la capacitación de la MYPES y la última parte son 03 pregunta referentes a la rentabilidad.

3.6 Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de las MYPES en estudio.	Giro del negocio de las MYPES	Nominal: Farmacia
		Antigüedad de las MYPES	Razón: 1 – 5 años 5 años a más
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10
		Estructura del capital	Nominal: Propio Ajeno Especificar cuánto
		Fines perseguidos del negocio	Nominal: Generar ganancias y utilidades. Dar empleo a familiares y amigos.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón: 25 - 45 45 - 60
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Primaria Secundaria Instituto Universitaria Sin instrucción

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito solicitado	Razón: 0 10000 - 30000 30000 - 80000
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Plazo de pago del financiamiento recibido	Cuantitativa: 1 año 2 años a mas
		Fue oportuno el financiamiento recibido	Nominal: Sí No
		Financiamiento recibido suficiente	Nominal: Sí No
		Relación del financiamiento y la mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Sí No Especificar en cuanto
		Información del financiamiento	Nominal: Sí No

		Destino del financiamiento recibido	Nominal: Capital de Trabajo. Mejoramiento y/o ampliación del local Activos fijos. Programas de capacitación. Otros
--	--	-------------------------------------	---

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las MYPES.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de gerencia y del resto de trabajadores en las MYPES.	Recibió capacitación para la administración del financiamiento (crédito)	Nominal: Sí No
		Cuántas veces recibió la capacitación para el financiamiento	Razón: 1 2 3 a más
		Quién brindó la capacitación	Nominal: Bancaria No bancaria No especificaron la entidad del crédito
		Tipos de cursos en los cuales se capacitó el personal de gerencia de la empresa	Nominal: Inversión del financiero. Manejo empresarial. Administración de los RRHH. Marketing Empresarial. Otros temas.

		Los trabajadores de la empresa se capacitaron	Nominal: Sí No
		Número de veces que se capacitaron los trabajadores de la empresa	Razón: Uno Dos Tres Más de tres
		Cursos de capacitación a los que asistieron los trabajadores de la empresa	Nominal: Eficiencia y Eficacia en el trabajo. Cuidados y Seguridad en el trabajo. Servicios y Atención al cliente. Cultura organizacional
		Considera la capacitación como inversión	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No
		Relación entre capacitación y mejora de la rentabilidad de la empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPES.	Conocimiento que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES respecto de la rentabilidad de sus empresas en el período de estudio.	Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2011	Nominal: Si No
		Relación del financiamiento con el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa recibido en el año 2011.	Nominal: Si No
		Relación de la capacitación y el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa, recibida en el año 2011.	Nominal: Si No

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 1. Características de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Antigüedad de la Mypes (años)		
• 1 a 5 años	4	40 %
• 5 años a más	6	60%
Total	10	100%
Número de trabajadores		
De 1 a 5	3	30%
De 6 a 10	7	70%
Total	10	100%
Tipo de capital de trabajo		
Propio	10	100%
Ajeno	0	0%
Total	10	100%
Fines perseguidos del negocio		
Generar ganancias y utilidades.	7	70%
Dar empleo a familiares y amigos.	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del Distrito de Chimbote, Diciembre 2011.

Tabla 2. Características de los Gerentes y/o Representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Edad del representante		
25 a 45 años	6	60%
45 a 60 años	4	40%
Total	10	100%
Sexo del representante		
Masculino	7	70%
Femenino	3	30%
Total	10	100%
Grado de instrucción		
Primaria	0	0%
Secundaria	2	20%
Instituto Técnico	0	0%
Universitaria	8	80%
Ninguno	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del Distrito de Chimbote, Diciembre 2011.

Tabla 3. Características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características	Frecuencia	Porcentaje
Del financiamiento		
En el periodo 2011 ¿llegó a solicitar crédito?		
• Si	6	60%
• No	4	40%
Total	10	100%
El monto promedio solicitado		
10000 a 30000	5	50%
30000 a 80000	1	30%
No obtuvo crédito	4	20%
Total	10	100%
Entidad donde solicito el financiamiento		
Entidad Bancaria	4	67%
Entidad No Bancaria	2	33%
Total	6	100%
Tasa de interés anual del crédito (%)		
BBVA 28%	4	67%
CAJA MUNICIPAL 18,5%	2	33%
Total	6	100%
Plazo para el pago del financiamiento recibido		
1 año	6	100%
2 años a mas	0	0%
Total	6	100%
Fue oportuno el financiamiento		
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%
El financiamiento recibido fue suficiente		
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Continúa...

Tabla 3. Características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características	Frecuencia	Conclusión
		Porcentaje
Del financiamiento		
El financiamiento obtenido contribuyo a la rentabilidad		
• Si	6	100%
• No	0	0%
Total	6	100%
Fue bien informado acerca del financiamiento de la entidad		
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%
En que invirtió el financiamiento		
Capital de trabajo	4	67%
Mejoramiento o ampliación del local	0	0%
Activos fijos	2	33%
Programación de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del Distrito de Chimbote, Diciembre 2011.

Tabla 4. Características de la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características: De la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
¿Recibió Ud. como dueño, capacitación previa para la administración del financiamiento obtenido en el año 2011?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
Número de veces que recibió capacitación		
Una	0	0%
Dos	2	20%
Tres	5	50%
Más de tres	3	30%
Total	10	100%
Entidad que concedió el financiamiento		
Entidad bancaria	7	70%
Entidad no bancaria	3	30%
Total	10	100%
Tipo de cursos en que fue capacitado		
Inversión del financiamiento	5	50%
Administración de los recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial – 4Ps	3	30%
Otro	2	20%
Total	10	100%
¿El personal de su empresa ha recibido capacitación en el año 2011?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
¿Cuántas veces recibió capacitación en el año 2011?		
Una	0	0%
Dos	5	50%
Tres	2	20%
Más de 3 veces	3	30%
Total	10	100%

Continúa...

Tabla 4. Características de la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características: De la capacitación	Frecuencia	Conclusión
		Porcentaje
¿En qué tipo de cursos fue capacitado?		
Eficiencia y eficacia en el trabajo	3	30%
Cuidados y seguridad en el trabajo	0	0%
Servicios y atención al cliente	7	70%
Cultura organizacional	0	0%
Total	10	100%
¿Considera a la capacitación como una inversión?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
¿Ud. cree que la capacitación a su personal es importante para su empresa con respecto a la competitividad?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
¿Considera que la capacitación, tanto al personal de gerencia como al resto de los trabajadores, mejoró la rentabilidad anual del 2010 de su empresa?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del Distrito de Chimbote, Diciembre 2011.

Tabla 5. Características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro farmacias, del distrito de Chimbote, periodo 2011.

Características	Frecuencia	Porcentaje
De la rentabilidad empresarial		
¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2011?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
¿Cree Ud. que hay relación entre el financiamiento recibido en el año 2011, y en el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa en el mismo año?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%
¿Cree Ud. que hay relación entre la capacitación recibida en el año 2011, y el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa en el mismo año?		
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del Distrito de Chimbote, Diciembre 2011.

IV.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES

El 60% de los representantes encuestados dijeron que la empresa MYPES tenía una antigüedad de 5 años en la actividad empresarial de farmacias. (Ver Figura 01). Esta afirmación es sostenida por Tantas (2010), Vásquez (2008), Sagastegui (2010), donde el 100%, 72% y 100% tienen más de tres años en el sector comercio, turismo y servicios, respectivamente. Las Mypes que se encuentran en este rubro de farmacias en su mayoría tienen más de 5 años de antigüedad y son estables y varia respecto Gambini (2011): “Conocemos, por investigaciones y estadísticas, que 8 de cada 10 MYPE fracasan en sus primeros 5 años”; contradice en este rubro de farmacias dado que la mayor parte tiene más de 5 años de inicio de actividad.

RESPECTO A LOS DATOS INFORMATIVOS DEL PROPIETARIO

El 70% de los encuestados son hombres que ocupan el cargo de propietarios de las Mypes. (Ver Figura 06). Esta afirmación es sostenida por Velazco (2001): “Los conductores de la micro y pequeña empresa, En Lima Metropolitana, las MYPES son dirigidas principalmente por hombres”, lo cual afirma, puesto que, la incidencia de las MYPES es dirigida por hombres en Chimbote casi en toda su totalidad.

El 80% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria. (Ver Figura 07). Esta afirmación tiene variación por Reyna (2008): En cuanto al grado de instrucción, el 67% tienen estudios secundarios, y el 33% tienen estudios superiores. Lo que para el sector de farmacias se afirma que en su mayoría son personas de grado superior con un 80%.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

El 60% de las MYPES encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad para capital de trabajo. (Ver Figura 08). Esta afirmación es sostenida por Torres (2011): “El microcrédito en el Perú fue un ejemplo para el mundo, pero queda mucho por hacer. Una gran parte de la población de pequeñas empresas no accede a la banca formal y ese es el primer reto que el Perú debe resolver para que este proceso de financiamiento siga siendo tan exitoso” y Reyna (2008) que afirma:

En relación al destino del crédito financiero, el 67% respondieron que era para capital de trabajo y el 33% para activos fijos. Lo que contrasta que el sector farmacias ha recibido financiamiento para capital de trabajo en un 60%; las MYPES en el rubro de farmacias tiene más acceso al financiamiento sea de una entidad bancaria o no.

RESPECTO A LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

El 50% fue capacitado en inversión del financiamiento administrativo, el 30% en marketing empresarial, y el 20% en otros cursos. (Ver Figura 21). Esta afirmación es sostenida por Solano (2011): “Dada la evolución de los servicios de salud, el incremento acelerado de los conocimientos relacionados con el manejo de los medicamentos y la constante renovación de los servicios de farmacia hace que los directores de farmacia mantengan actualizado el servicio a su cargo a lo largo de su permanencia en el liderazgo de estos servicios, mediante actividades de formación y capacitación continua a sus colaboradores para asegurar la calidad técnica de estos servicios”, lo que afirma que la capacitación es directamente administrativo en el rubro farmacia puesto que para los directores técnicos señalados son en su mayoría los propietarios de estas MYPES y son los encargados de capacitar en su mayoría a su personal técnico a cargo.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

El 100% de las MYPES que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido (Ver Figura 28). Esta afirmación es sostenida por Tantas (2010), Sagastegui (2010), en donde el 100% y 100%, de las MYPES encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial. Asimismo también con Ferruz (2011), que cita, la teoría de teoría Markowitz concluye que, la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada; lo que afirma que habrá pocas probabilidades que una MYPE financiada sea no rentable y en este caso de rubro farmacia se corrobora esta teoría.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro farmacias de compra y venta de medicinas del distrito de Chimbote, periodo 2011, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. En el perfil de Mypes, el 60% de los representantes encuestados dijeron que la empresa Mypes tiene una antigüedad mayor a 5 años en el rubro farmacia tiene mayor a 5 años. Lo que conlleva a expresar que no necesariamente fracasan dentro de los primeros 5 años de iniciar sus actividades.
2. De los datos informativos del propietario, el 80% de las Mypes en el rubro farmacia tienen estudios universitarios por lo que la mayoría de dueños son de profesión farmacéutico y el 70% de los dueños son de género masculino, se entiende que actualmente aun la mayoría de propietarios de estas Mypes del rubro farmacias siguen siendo hombres.
3. Del financiamiento, el 60% de las Mypes encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad para capital de trabajo. Lo que se concluye existe más accesibilidad de crédito por parte de las Mypes en el rubro de farmacias.
4. De la capacitación, el 50% fue capacitado en inversión del financiamiento administrativo, el 30% en marketing empresarial, y el 20% en otros cursos. Lo que las Mypes en este rubro de farmacias han tenido capacitación administrativa por lo que, conlleva afirmar que en el rubro de farmacias mayormente la capacitación es para el propietario en el área administrativo para luego capacitar a los empleados a cargo.
5. De la rentabilidad, el 100% de las MYPES que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento y capacitación recibida.

RECOMENDACIONES

RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES

Se deberían implementar campañas que informen sobre la importancia que tienen las MYPES para su desarrollo, competitividad y rentabilidad empresarial y de sus trabajadores.

Asimismo, se debería a empezar a tener una mayor fiscalización a las MYPES ya que se pudo encontrar trabajadores laborando sin un contrato de trabajo.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Se debe empezar a realizar cursos de capacitación para que los propietarios de las MYPES puedan hacer un uso racional de los recursos financieros y a su vez puedan saber cuál es el tipo de crédito que mejor les conviene con una tasa de interés relativamente baja.

RESPECTO A LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

Se deberían realizar una serie de charlas para poder explicarles a los propietarios de las MYPES la importancia de la capacitación en el desarrollo de las MYPES, dado a que muchos microempresarios del distrito de Chimbote no capacitan a su personal.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

Se deben realizar estudios mucho más precisos y completos para así poder establecer la correlación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, Manglio (6 abril 2007). El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno: un análisis empírico de la demanda de créditos. Obtenida de <http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/proyecto/mypespuno.pdf>
- Boríssov y Zhamin, (2000). Rentabilidad. Obtenida de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Casarotto Filho y Pires (1998). Emprendimientos colectivos: las MYPES y las innovaciones para su inserción en la nueva economía. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/emp/empcolec.htm>
- Coquis, Edgard (2007). Consideraciones sobre las mype. Obtenido de <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>
- Flores, A (2004). Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Obtenido de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/flores_ka/flores_ka.pdf
- Ferruz, L. (12 de Octubre del 2011). La rentabilidad y el riesgo. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gambini, F. (1 Diciembre de 2012). Mype 2011. Estadísticas de las micro y pequeña empresa. Obtenido de <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>
- Gitman (11 de mayo de 1996). Teoría de financiamiento. Obtenida de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Gobierno Regional, Ancash (2008). Plan estratégico Institucional 2008 – 2011. Obtenido de <http://www.regionancash.gob.pe/transparencia/planes/pei.pdf>

Global, a (3 de Enero del 2006). El papel de las PYMES. Obtenido de <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=1579>

Larry, R (2011). Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito. Obtenido de <http://www.jcyl.es/web/jcyl/binarios/593/639/Informe%20Estado%20de%20la%20Campa%C3%B1a%20de%20la%20cumbre%20de%20Microcr%C3%A9dito.pdf?blobheader=application%2Fpdf%3Bcharset%3DUTF-8&blobheadername1=Cache-Control&blobheadername2=Expires&blobheadername3=Site>

Porta, Martín (18 de Febrero del 2012). Pymes. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>

Reyna, R. (2008) Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del Distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006 (Tesis de Maestría) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

Sagastegui, I. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MyPEs del sector servicio, rubro pollerías del casco urbano de Chimbote; periodo 2008-2009. Tesis en contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote 2010.

Sarmiento, R.(2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. Obtenido de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Sánchez, Juan (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Obtenida de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Siliceo y Robins (1 de julio del 2010). Capacitación. Obtenida de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Capacitacion/502735.html>

Solano, Viria (1 de Febrero del 2007). Programa de capacitación para personal de farmacia de nuevo ingreso. Obtenido de https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCsQFjAC&url=http%3A%2F%2Fportal.ccss.sa.cr%2Fportal%2Fpage%2Fportal%2FGerencia_Medica%2FDSS_Central_Sur%2FFarmacia%2FPROGRAMA%2520DE%2520CAPACITACION%2520para%2520tecnicos%2520de%2520farmaciaEN%2520SERVICIO%25203.doc&ei=46K0U_XgLumysQSn3YC4Cw&usg=AFQjCNHcX2SMSX0zrrfA0mS9J8MBPU3Ymw&bvm=bv.70138588,d.b2k&cad=rja

Sutton C., (2001). Capacitación del personal. Argentina. Obtenida de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>.

Tantas, L. (2010). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las MyPEs Del Sector Comercio – Rubro Distribuidoras De Útiles De Oficina Del Distrito De Nuevo Chimbote, Periodo 2008-2009 (Tesis de Maestría). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

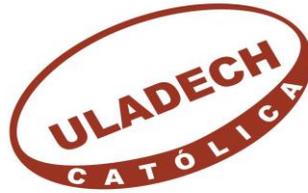
Torres, Miguel (19 de setiembre del 2011). Pyme acceso formal a financiamiento. Obtenida de <http://www.noticierocontable.com/2011/09/solo-20-de-pyme-accede-a-financiamiento-formal/>

Vásquez, F. (2008). "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007".

Velazco, Tatiana (1 de octubre del 2001). Boletín de economía laboral. Obtenido de <http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/bel20.pdf>

Weinberger, Karen (2009). Plan de negocios "Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio". Obtenido de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf

ANEXOS:



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O
REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
FARMACIAS DE COMPRA Y VENTA DE MEDICINAS DEL DISTRITO
DE CHIMBOTE, PERIODO-2011

El objetivo de esta encuesta tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas; y, desarrollar de esta manera el trabajo de investigación denominado: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO FARMACIAS DE COMPRA Y VENTA DE MEDICINAS DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO-2011**, emprendido por mi persona.

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

Encuestador: Julio Joel Delgado Luján
MyPEs

Fecha: / /

Encuestado(a):.....

Por favor sírvase marca con una “X” la respuesta que considere según corresponda con la realidad.

1. DE LA MyPEs Y LOS PROPIETARIOS / GERENTES / REPRESENTANTES DE LA MISMA:

DE LA MyPEs:

1.1. Giro del negocio: **DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA**

1.2. Antigüedad de la MyPE:

a) 1 año b) 2 años c) 3 años d) 4 años e) Más de cinco años

1.3. Número de trabajadores

a) De 1 a 5 () b) De 6 a 10 () c) De 11 a 20 () d) De 21 a más ()

1.4. Tipo de capital (escriba el monto)

Propio.....

Ajeno.....

1.5. Fines perseguidos del negocio

a) Generar ganancias – utilidades

b) Dar empleo a familiares / amigos

c) Solventar gastos de la familia

d) Tener negocio propio y convertirse en empresarios

e) Otros

f) Especificar

2. DEL PROPIETARIO / GERENTE / REPRESENTANTE DE LA MyPEs

2.1. Edad del representante legal de la

empresa:.....

2.2. Sexo: a) masculino..... B) femenino.....

2.3. Edad en que se inició con el negocio

2.4. Grado de instrucción:

➤ Ninguno

➤ Primaria: Completa..... Incompleta.....

➤ Secundaria: Completa.....Incompleta.....

➤ Superior universitaria:.....Incompleta.....

➤ Superior no universitaria.....Incompleta.....

3. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MyPEs, Y CAPACITACIÓN DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES:

3.1. DEL FINANCIAMIENTO:

a) En el período 2010, ¿llegó a solicitar crédito?

Sí () No ()

Si la respuesta es SÍ:

b) ¿Cuál fue el monto solicitado? S/.....

c) ¿A qué entidad la solicitó?

Entidad Bancaria () Especificar.....

Entidad No Bancaria () Especificar.....

d) En el período 2010 ¿llegó a obtener/recibir crédito financiero?

Sí () No ()

e) ¿Cuál fue el monto obtenido/recibido? S/.....

f) ¿De qué entidad la obtuvo/recibió?

Entidad Bancaria () Especificar

Entidad No Bancaria () Especificar.....

g) ¿Cuál fue la tasa de interés anual?

Especificar.....%

➤ ¿Cuál fue el plazo para el pago del financiamiento recibido?.....

i) ¿En qué tiempo pagó el financiamiento recibido?

.....

j) Fue oportuno el financiamiento recibido:

Sí () No ()

k) Considera que el financiamiento obtenido/recibido fue Suficiente

Sí () No ()

Porque.....

.....

2) ¿Cree Ud. que el financiamiento obtenido/recibido contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa para el año 2010?

Sí () No ()

Si la respuesta es SÍ:

En cuánto:

Entre 1% y 10%

Entre 10% y 30%.....

Entre 30% y 50%.....

Entre 50% y 75%.....

Entre 75% y 100%.....

Otros.....

➤ ¿Considera Ud. que fue bien informado por parte de la entidad que le concedió el financiamiento, respecto de las condiciones del mismo?

Sí () No ()

3) ¿En qué invirtió el financiamiento obtenido/ recibido?

1.Capital de trabajo:

2.Mejoramiento y/o ampliación del local:

3.Activos fijos:

4.Programa de capacitación:

5.Otros:

6.Especificar

3.2. DE LA CAPACITACIÓN

- a) ¿Recibió Ud. como dueño/gerente/representante, capacitación previa para la administración del financiamiento obtenido en el año 2010?
Sí () No ()
Si la respuesta es SÍ:
- b) ¿Cuántas veces?
Uno () Dos () Tres () Más de Tres ()
- c) ¿Por parte de quién?
Entidad que concedió el financiamiento.....
Otro.....
Especificar.....
- d) ¿En qué tipo de cursos fue capacitado?
a. Inversión del financiamiento– Administración
b. Manejo empresarial – Dirección del Negocio
c. Administración de los Recursos Humanos
d. Marketing Empresarial – 4Ps
e. Otro
- e) ¿El personal de su empresa ha recibido capacitación en el año 2010?
Sí () No ()
Si la respuesta es SÍ:
- f) ¿Cuántas veces?
Uno () Dos () Tres () Más de Tres ()
- g) ¿En qué tipo de cursos fue capacitado?
➤ Eficiencia y Eficacia en el trabajo
➤ Cuidados y Seguridad en el trabajo
➤ Servicios y atención al cliente
➤ Cultura Organizacional
➤ Otros
➤ Especificar.....
.....
- ¿Considera a la capacitación como una inversión?
Sí () No ()
- ¿Ud. cree que la capacitación a su personal es importante para su empresa con respecto a la competitividad?
Sí () No ()
Porqué.....
.....
- ¿Considera que la capacitación, tanto al personal de gerencia como al resto de los trabajadores, mejoró la rentabilidad anual del 2010 de su empresa?
Sí () No ()
Porqué.....
.....

DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL:

1. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el año 2010?

Sí () No ()

Porqué.....
.....

2. ¿Cree Ud. que hay relación entre el financiamiento recibido en el año 2010, y en el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa en el mismo año?

Sí () No ()

Porqué.....
.....

3. ¿Cree Ud. que hay relación entre la capacitación recibida en el año 2010, y el mejoramiento de la rentabilidad de su empresa en el mismo año?

Sí () No ()

Porqué.....
.....

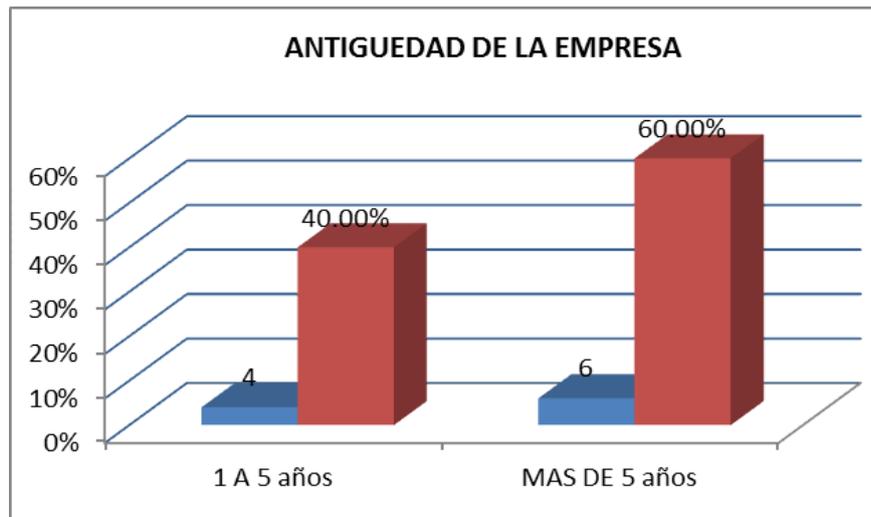
Nuevo Chimbote Marzo del 2011.

Atte.

ANEXO N° 02

DATOS GENERALES DE LAS MYPES

FIGURA N° 01

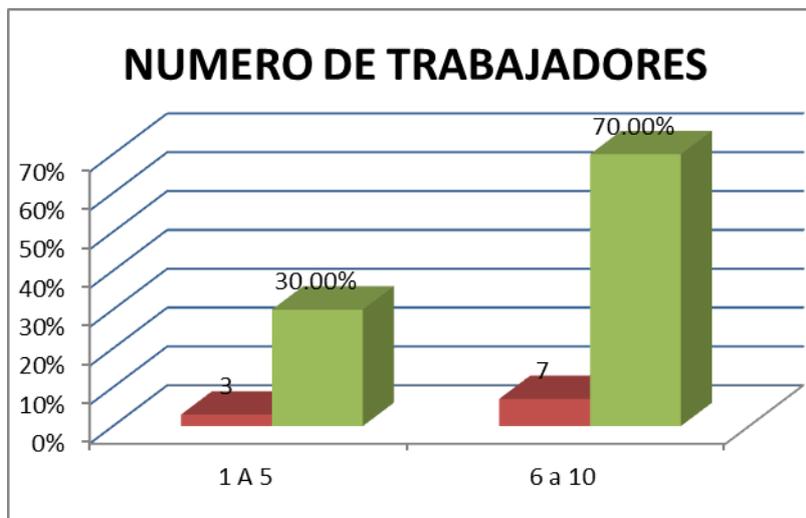


Fuente: Tabla N° 01

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 01 y Tabla N° 01 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 60 % tiene de 1 a 5 años y el 40% más de 5 años de antigüedad.

FIGURA N° 02

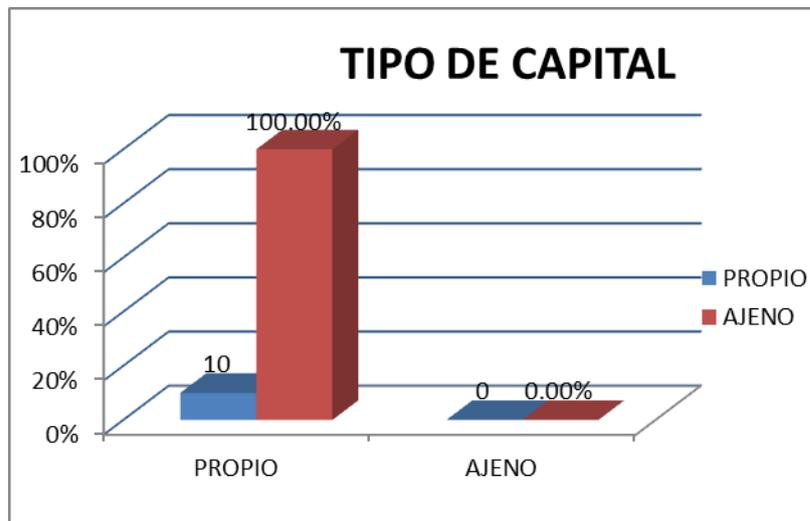


Fuente: Tabla N° 01

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 02 y Tabla N° 01 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 30% tiene de 1 a 5 trabajadores, y el 70% tiene de 6 a 10 trabajadores.

FIGURA N° 03

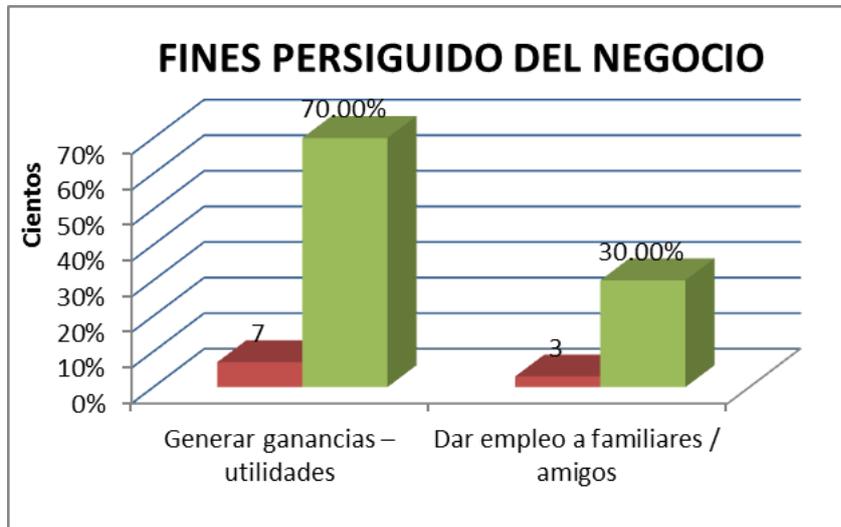


Fuente: Tabla N° 01

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 03 y Tabla N° 01 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que es propio el negocio.

FIGURA N° 04



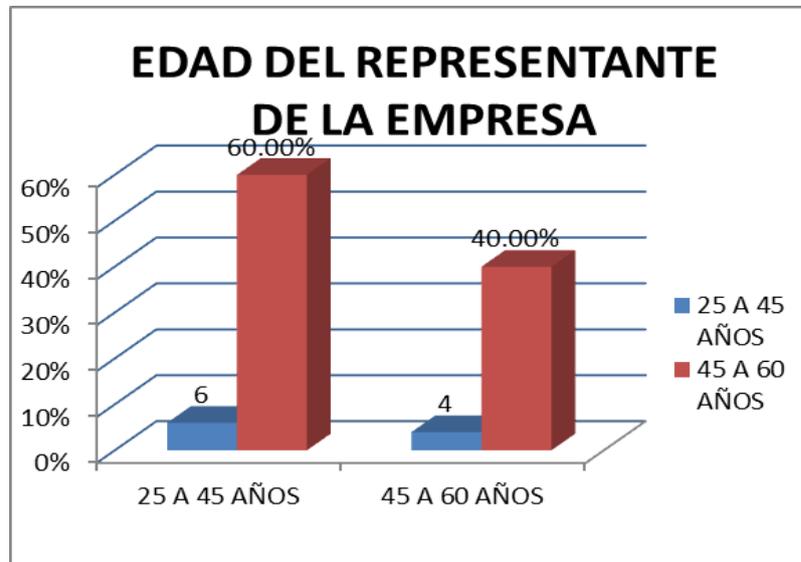
Fuente: Tabla N° 01

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 04 y Tabla N° 01 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 70% busca generar ganancias y el 30% dar empleo a familiares.

RESPECTO A LOS PROPIETARIO DE LAS MYPES:

FIGURA N° 05

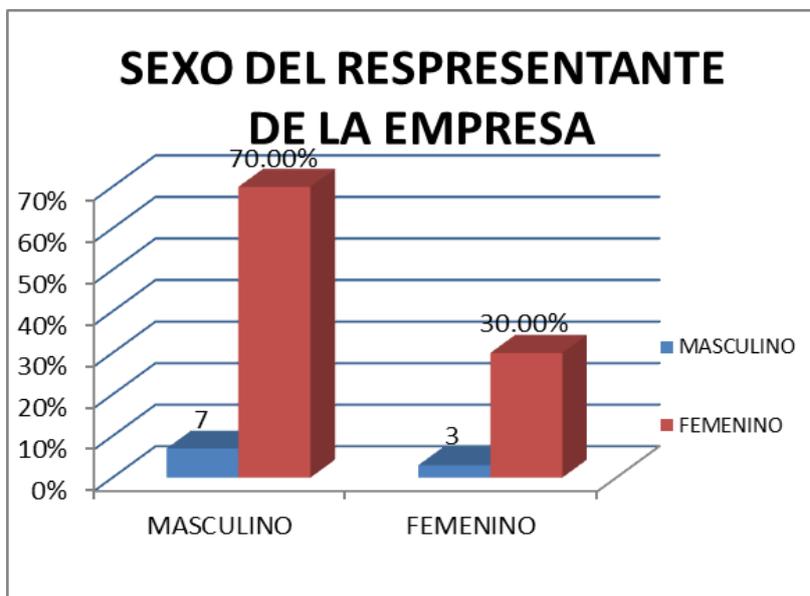


Fuente: Tabla N° 02

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 05 y Tabla N° 02 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 60% tiene entre 25 a 45 años de edad, y el 40% tiene entre 45 a 60 años.

FIGURA N° 06

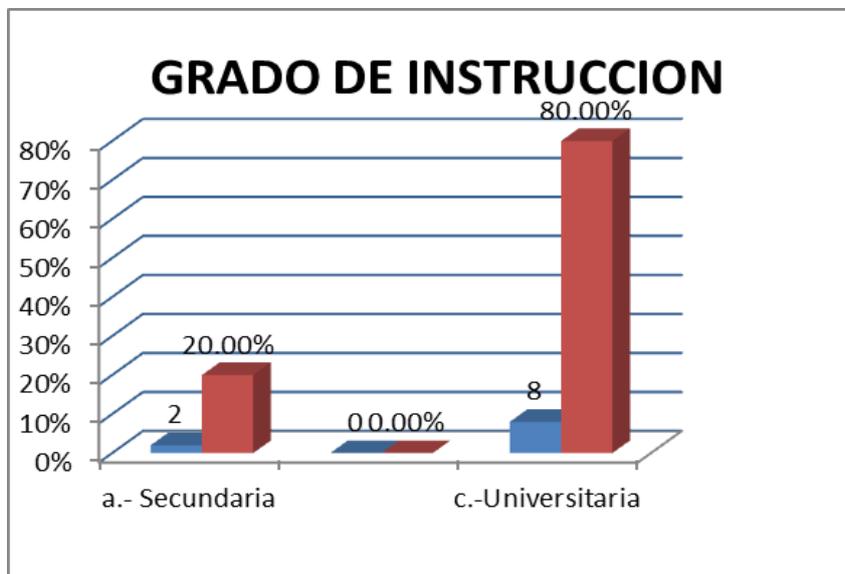


Fuente: Tabla N° 02

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 06 y Tabla N° 02 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 70,00% son de sexo masculino, y el 30,00% son femeninos.

FIGURA N° 07



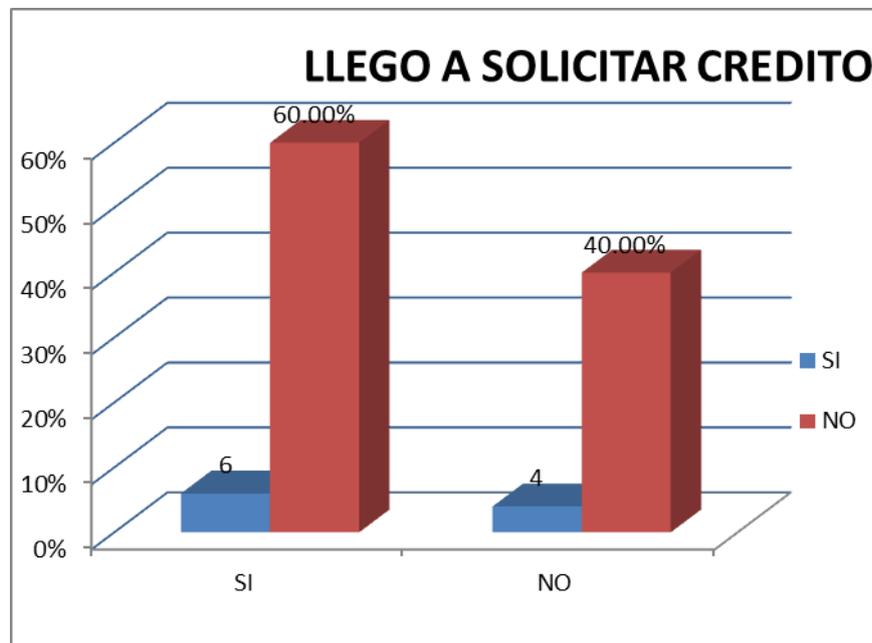
Fuente: Tabla N° 02

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 07 y Tabla N° 02 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 20,00% tiene grado secundario, y el 80,00% tiene grado de universitario.

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

FIGURA N° 08

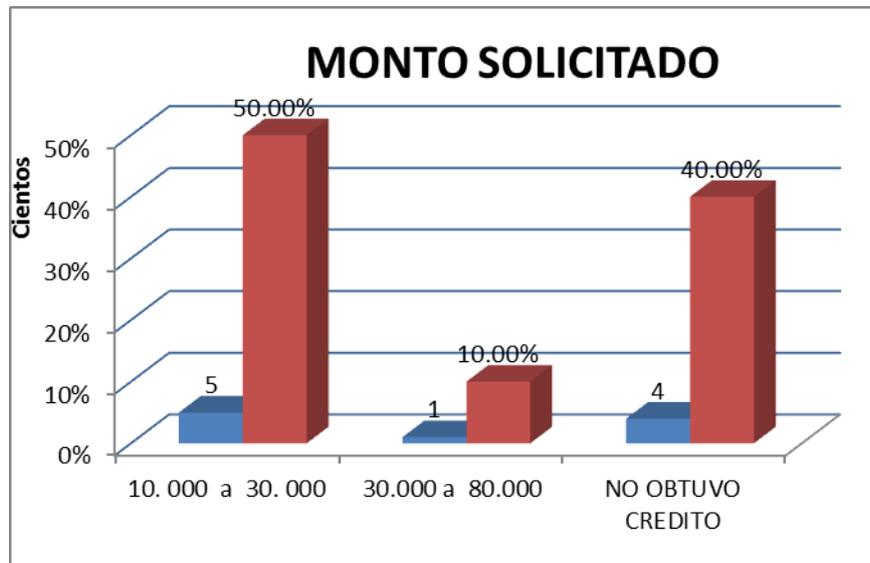


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 08 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 60,00% llegó a solicitar crédito, y el 40,00% no llegaron a solicitar crédito.

FIGURA N° 09

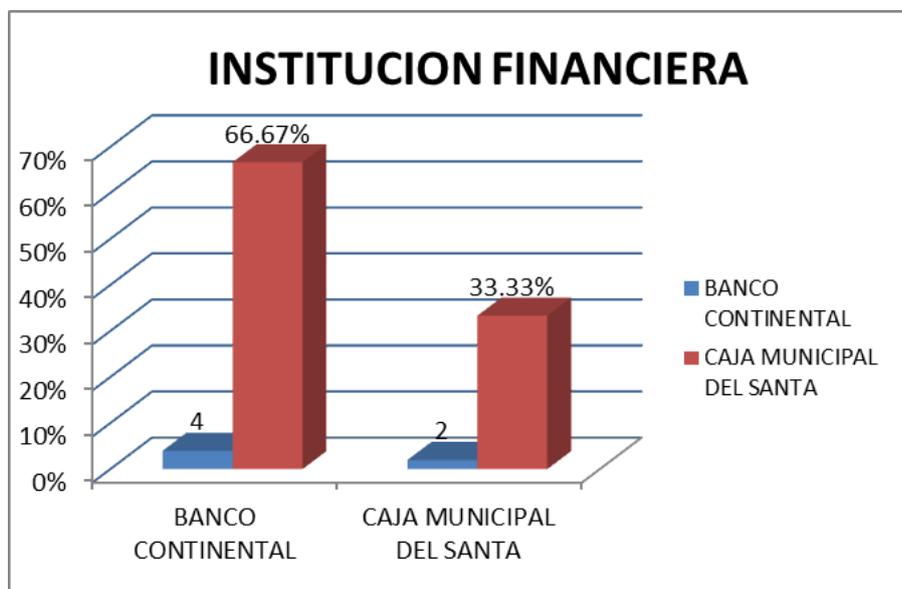


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 09 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 50,00% llego a solicitar de 10.000 a 30.000, el 10% de 30.000 a 80.000 y el restante 40,00% no llego a solicitar.

FIGURA N° 10

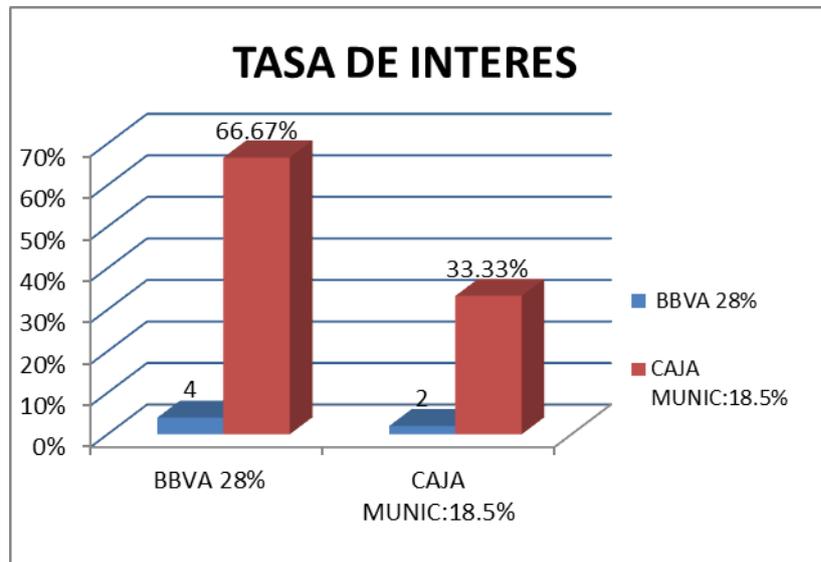


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 10 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 66,67% solicitó Financiamiento al Banco Continental y el restante 33,33% a la Caja Municipal del Santa.

FIGURA N° 11

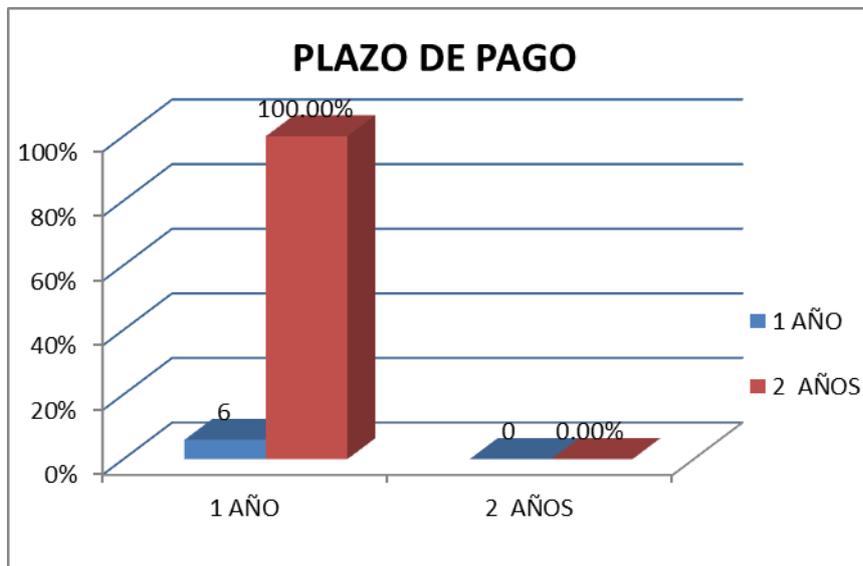


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 11 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 66,67% pago al Banco Continental BBVA el 28% de interés anual y el 33,33% pago a la Caja Municipal del Santa el 18.5%.

FIGURA N° 12

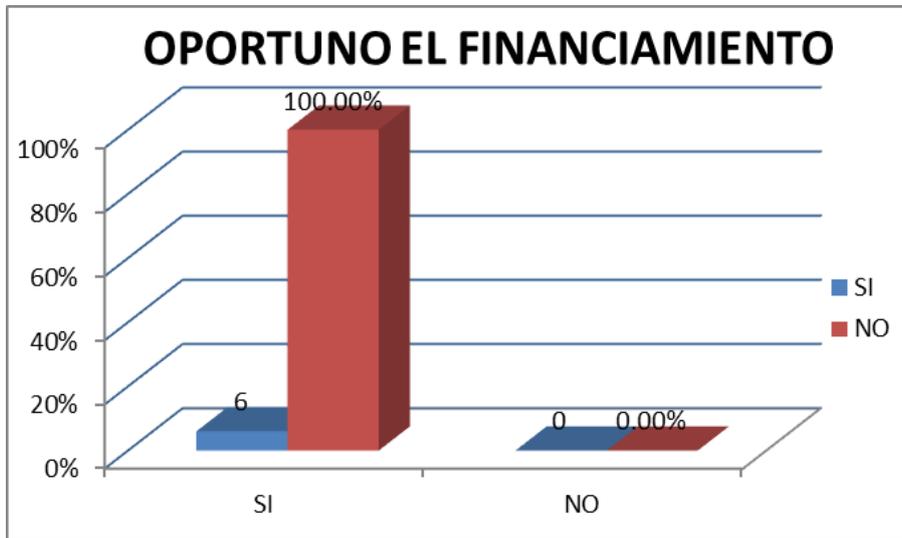


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 12 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% pago en 1 año el financiamiento recibido.

FIGURA N° 13

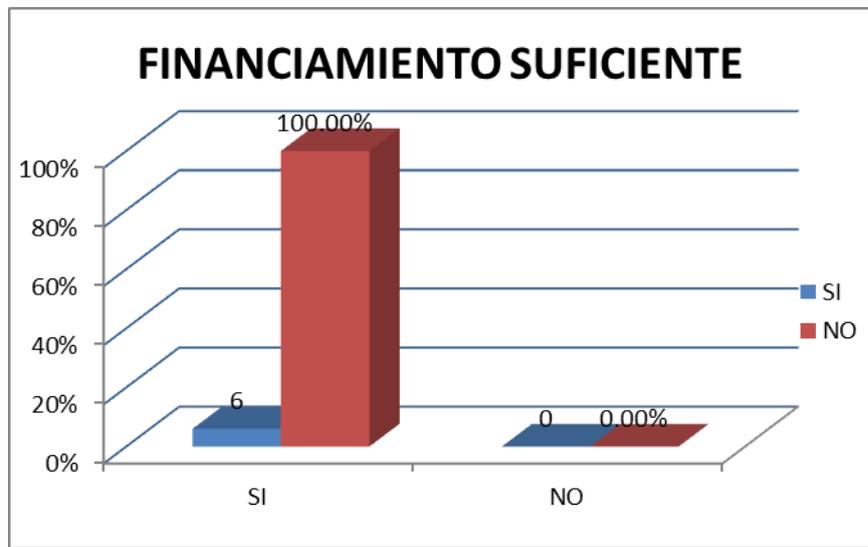


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 13 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, manifestaron que el 100% que sí fue oportuno el financiamiento.

FIGURA N° 14

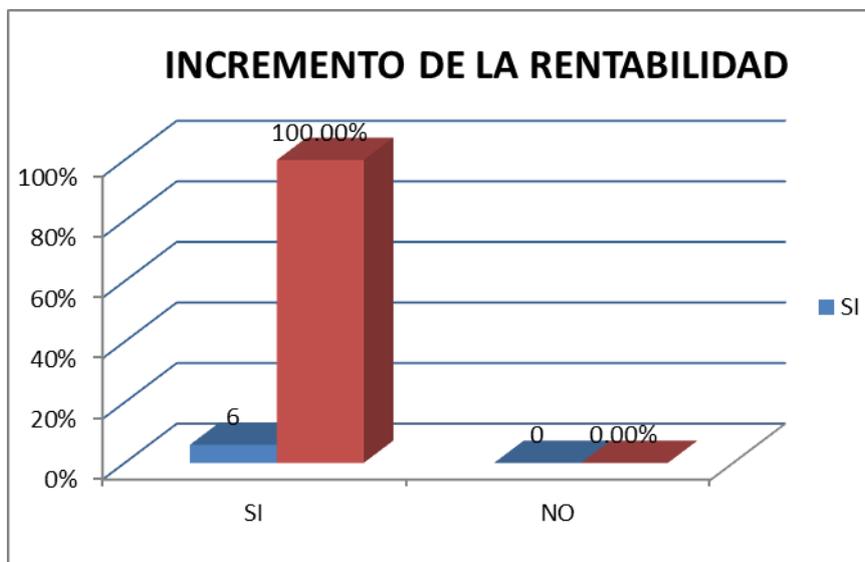


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 14 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% considera que SI fue suficiente el financiamiento.

FIGURA N° 15

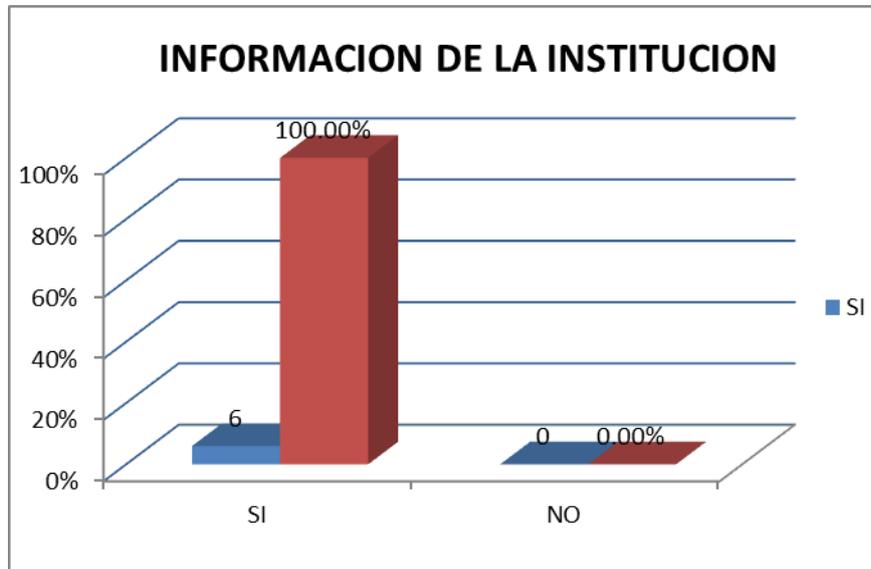


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 15 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% considera que sí contribuyó el financiamiento al incremento la rentabilidad.

FIGURA N° 16

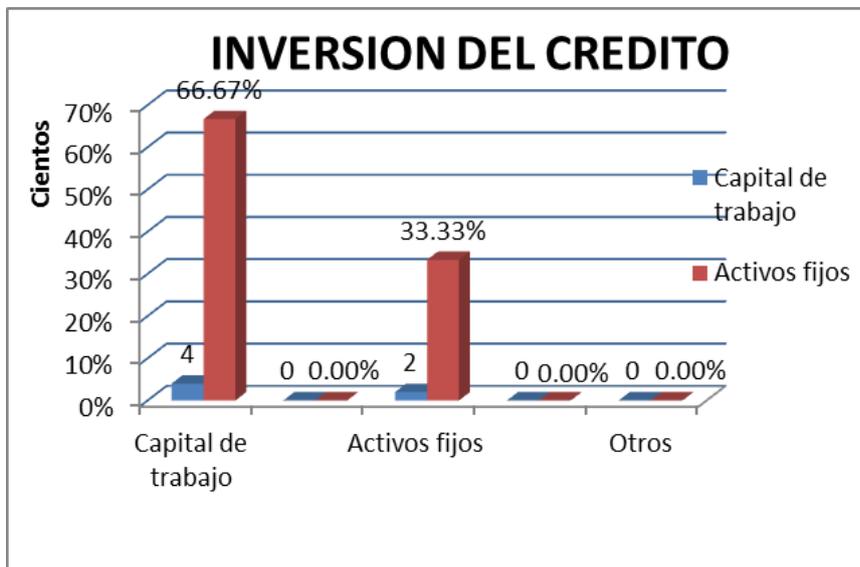


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 16 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% sí recibieron asesoramiento de un analista al recibir el crédito.

FIGURA N° 17

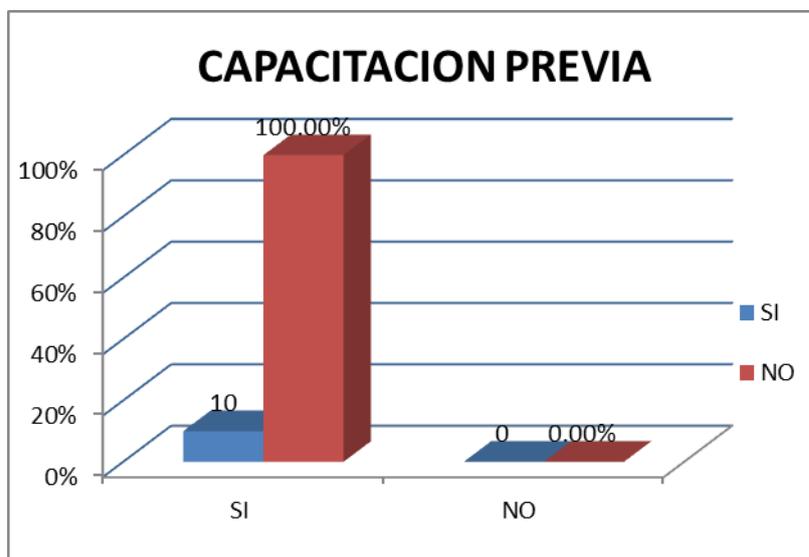


Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 17 y Tabla N° 03 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 66,67% invirtieron en capital de trabajo y el 33,33% en activos fijos.

FIGURA N° 18

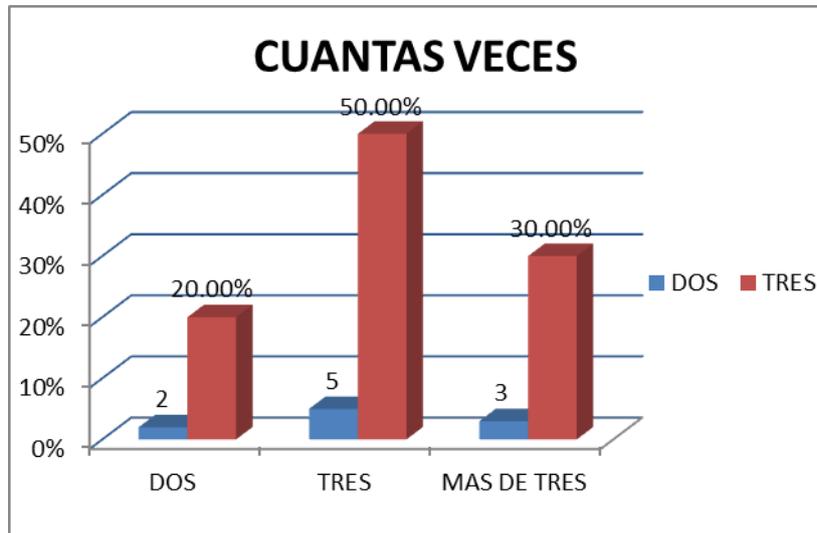


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 18 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que sí recibieron capacitación previa.

FIGURA N° 19

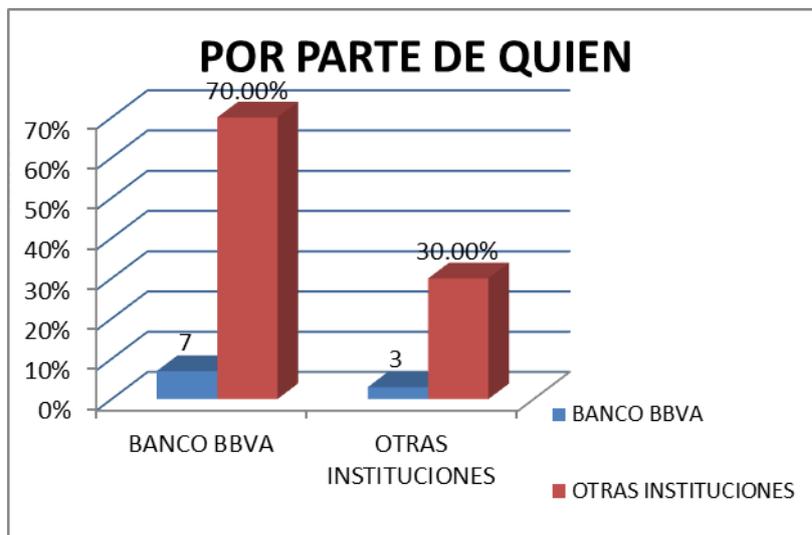


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 19 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 20% recibieron capacitación 2 veces, el 50% cinco veces y el 30% más de tres veces.

FIGURA N° 20

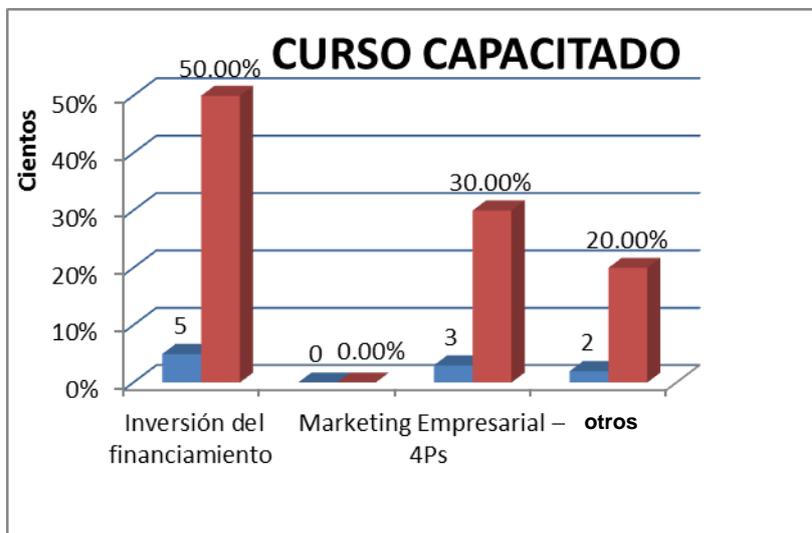


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 20 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 70% recibieron capacitación por parte del Banco Continental BBVA y el 30% por parte de otras instituciones.

FIGURA N° 21

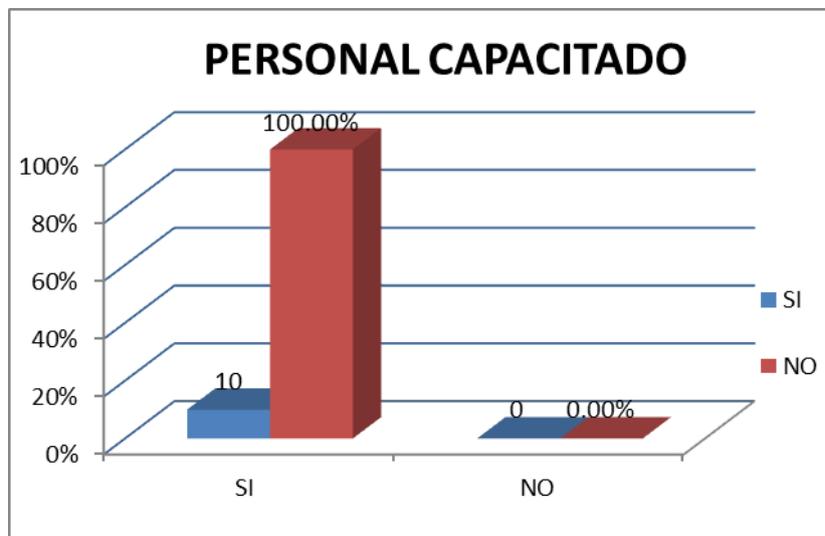


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 21 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 50% fue capacitado en inversión del Financiamiento Administrativo, el 30% en Marketing empresarial, y el 20% en otros cursos.

FIGURA N° 22

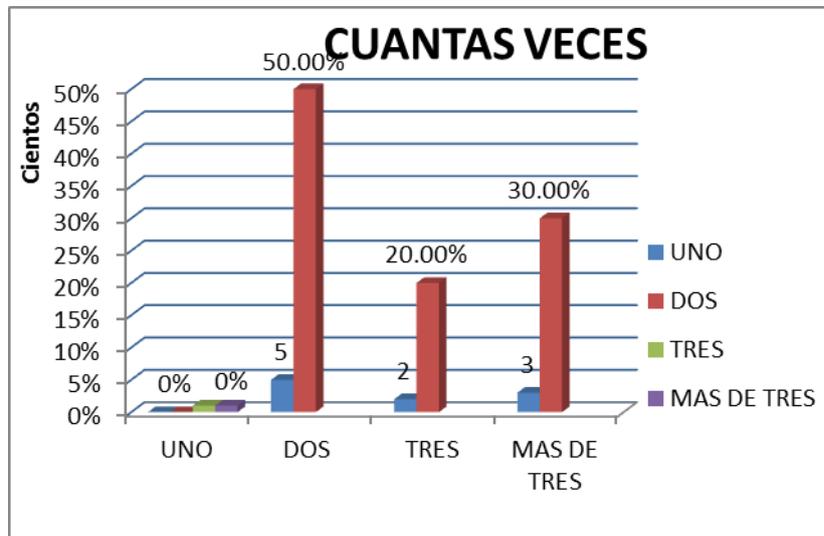


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 22 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que su personal sí recibieron capacitación.

FIGURA N° 23

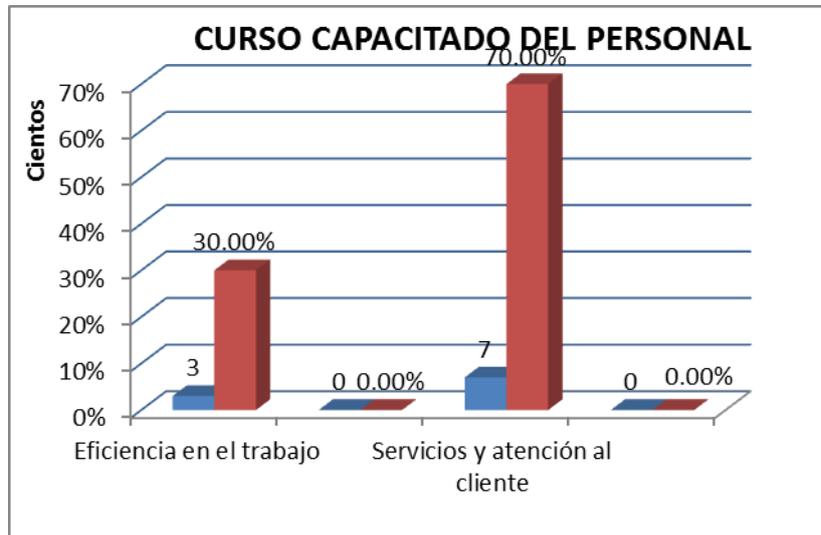


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 23 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, manifestaron que el 50% que su personal se capacitaron 2 veces, 20% recibieron 3 veces y el 30% recibieron más de 3 veces capacitación.

FIGURA N° 24

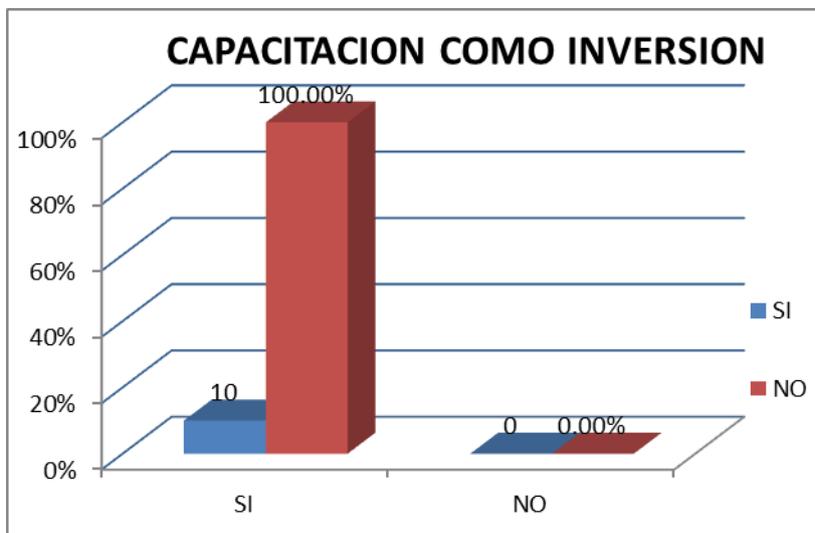


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 24 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 30% de su personal fue capacitado en eficiencia en el trabajo y el 70% en servicios y atención al cliente.

FIGURA N° 25

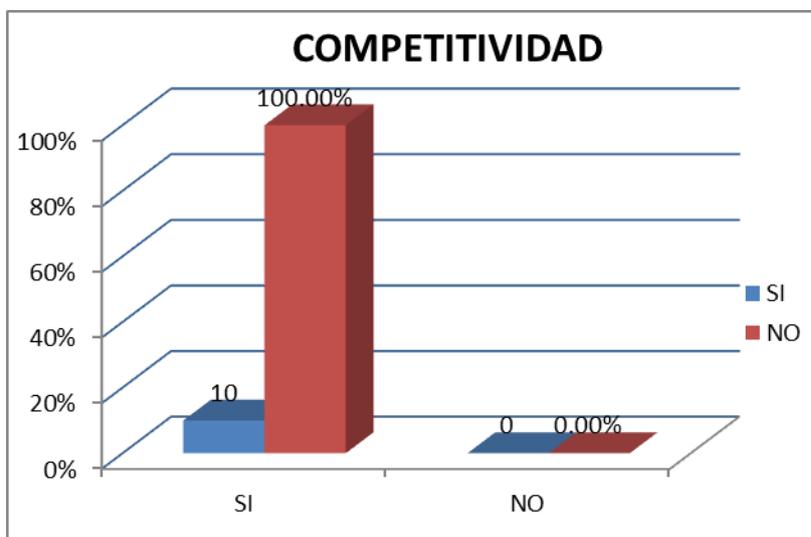


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 25 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% consideran que la Capacitación sí es una inversión.

FIGURA N° 26

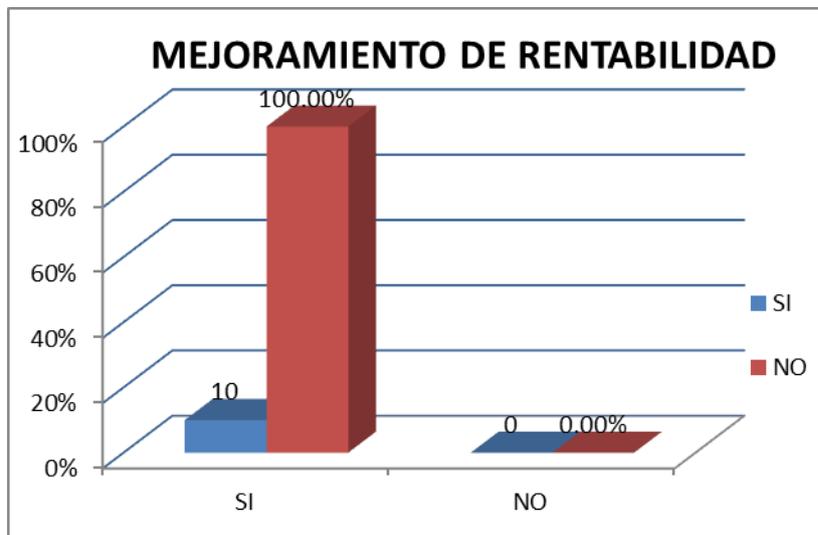


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 26 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que la capacitación a su personal es muy importante hacia la competitividad.

FIGURA N° 27

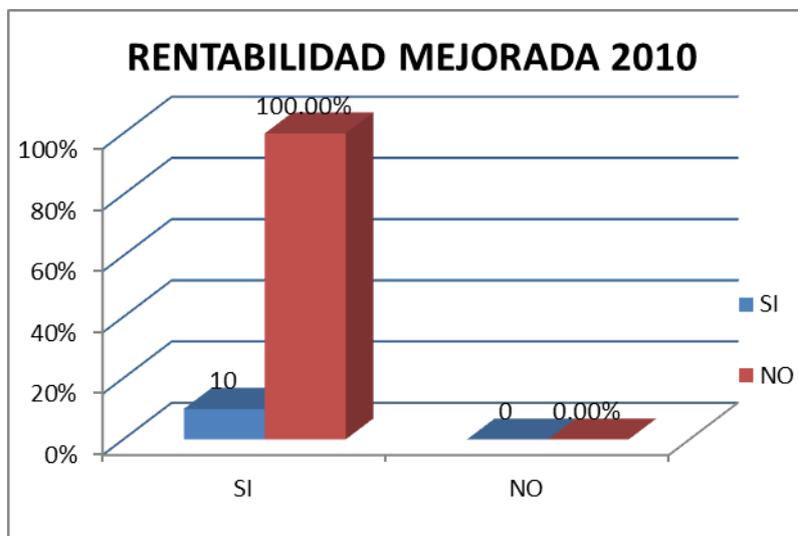


Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 27 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que la capacitación a todos sus personales mejoro su rentabilidad.

FIGURA N° 28

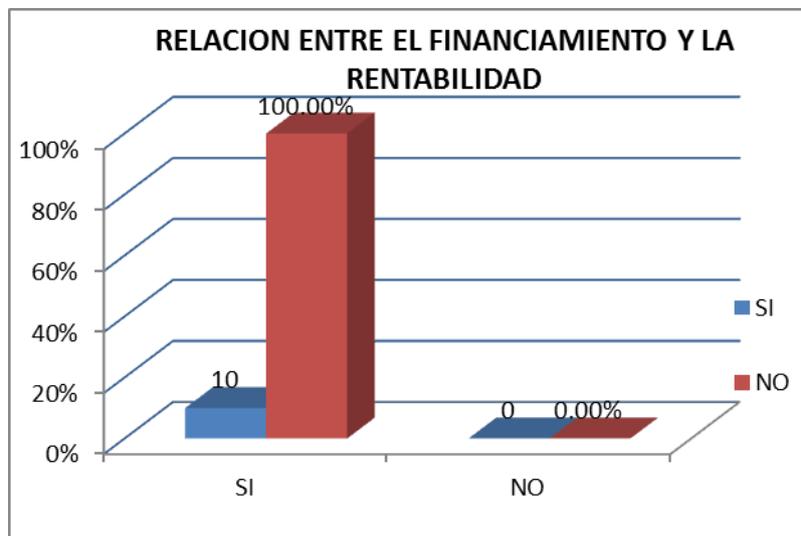


Fuente: Tabla N° 05

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 28 y Tabla N° 04 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que sí ha mejorado su rentabilidad en el año 2011.

FIGURA N° 29

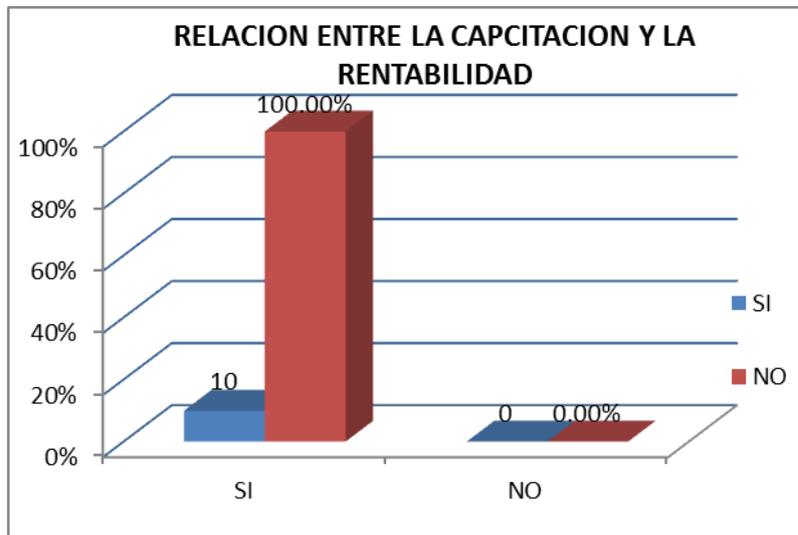


Fuente: Tabla N° 05

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 29 y Tabla N° 05 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que sí hay relación entre el Financiamiento y la Rentabilidad.

Figura N° 30



Fuente: Tabla N° 05

INTERPRETACIÓN:

En la Figura N° 30 y Tabla N° 05 se observa que del 100% de las MYPES encuestadas, el 100% manifestaron que sí hay relación entre el Capacitación y la Rentabilidad.